

**Compétitivité Manufacturière
Et Structure Des Incitations Au Mali
Rapport de recherche
John Cockburn, Eckhard Siggel,
Massa Coulibaly, and Sylvain Vézina
14 avril 1998**

Etude financée par:
L'Agence des États Unis pour le développement international
Bureau pour l'Afrique
Office du développement durable
Washington, D.C. 20523-4600

Les opinions et les interprétations contenues dans ce document sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement celles des institutions affiliées.

* Cette étude n'aurait pas été possible sans le soutien financier du projet USAID Equité et croissance par le biais de la recherche économique/Régimes commerciaux et croissance (EAGER/TRG), les commentaires utiles des membres du comité technique d'EAGER/TRG (Daniel Ndlela, Dominique Njinkeu, Lucie Colvin Philips, Dunstan Spencer et Dirck Stryker), la collaboration des autorités maliennes (en particulier le comité pilote et directeur d'EAGER/TRG sous la coordination de Madame Nafissatou Guindo Konare de la Direction nationale des affaires économiques) et, bien évidemment, de la participation de nombreuses entreprises qui ont fourni les données détaillées dont nous avons besoin. La collaboration du groupe de développement international CREFA et, tout notamment, de Bernard Decaluwé et Yazid Dissou a été particulièrement utile. Nous aimerions également faire mention des efforts ardues faits par nos assistants de recherche maliens, Dabitaou Kassim et Mamadou Tangara, et la collaboration de l'équipe de recherche ivoirienne, Oussou Kouassy, Bohoun Bouadré et Felicien Tebili.

** Nuffield College et Centre for Studies on African Economies (Université Oxford, Royaume-Uni) et Centre de recherche en économie et finance appliquée (CREFA, Université Laval, Canada).

*** Université Concordia (Canada) et Centre de recherche en économie et finance appliquée (CREFA, Université Laval, Canada).

**** Ecole nationale d'administration (Mali).

***** Centre de recherche en économie et finance appliquée (CREFA, Université Laval, Canada).

RÉSUMÉ

Le secteur manufacturier malien demeure embryonnaire et peu performant malgré des interventions étatiques multiples depuis les années soixantes visant à encourager sa croissance et, plus particulièrement les industries d'import-substitution. Cette performance décevante du secteur manufacturier malien révèle des problèmes de compétitivité et, notamment, une incapacité à produire des biens manufacturiers, de qualité équivalente, à des coûts similaires ou inférieurs à ceux des concurrents étrangers. Ceci est vrai pour le marché intérieur et, à fortiori, pour les marchés d'exportation. Les interventions étatiques caractérisées par des subventions explicites ou implicites ont rendu les producteurs locaux artificiellement compétitifs sur les marchés locaux. Ces mesures avaient été mises en place dans l'espoir que la performance des activités protégées s'améliorerait au fil du temps, ce qui ne semble pas avoir été le cas. Dans le contexte actuel de libéralisation commerciale, notamment au sein de l'UEMOA, il est urgent d'identifier les causes fondamentales de la faible compétitivité du secteur et ainsi d'informer les décisions de politiques industrielles et commerciales qui s'imposent. Le présent rapport est une version abrégée du rapport détaillé disponible séparément.

La première partie de ce rapport présente brièvement le secteur manufacturier malien et son environnement économique, à savoir les marchés du travail et de capital, le taux de change, l'infrastructure et les politiques commerciale, fiscale et industrielle. La deuxième partie de l'étude est composée de deux volets empiriques. Nous portons une attention particulière à l'analyse des impacts des politiques commerciales sur les prix à la production, à l'importation et à la consommation. Les résultats d'analyses nous permettent de conclure que le système tarifaire actuel crée des biais anti-agricole et pro-biens de consommation marqués en termes de protection. Un taux moyen modeste des taxes à l'importation cache une énorme variabilité dans les taux individuels avec des taux particulièrement élevés sur les produits textiles et ligneux. Une comparaison avec l'impact des politiques commerciales en Côte d'Ivoire, où se trouvent la plupart des concurrents du secteur manufacturier malien, démontre des caractéristiques semblables avec toutefois un taux moyen de taxation plus faible.

L'essentiel de notre étude porte sur l'analyse détaillée du niveau et des sources de la compétitivité du secteur manufacturier malien. Les résultats d'analyses nous permettent de conclure que, de manière générale, la manufacture malienne n'est pas compétitive. Toutefois, le secteur des textiles et de la tôle font exception à la règle. D'autres activités telles que : carton, imprimerie, huile végétale, farine et confiserie pourraient présenter des avantages comparatifs suite à des gains modestes d'efficacité. Notre analyse des avantages comparatifs suggère aussi que le Mali a un avantage comparatif marqué dans les activités intensives en main d'œuvre malgré un niveau de productivité plutôt bas qui se reflète par des salaires modiques. En fait, la faible performance générale du secteur manufacturier est

attribuable en partie à l'adoption de technologies intensives en capital et en intrants importés. La compétitivité n'est pas déterminée uniquement par l'avantage comparatif compte tenu de la présence de nombreuses distorsions de prix au Mali. C'est notamment le cas de presque toutes les entreprises maliennes échantillonnées, qui sont rendues compétitives ou quasi-compétitives sur le marché local par des mesures de protection. Ainsi, dans le contexte actuel de libéralisation commerciale et d'intégration régionale, notre analyse suggère que les entreprises maliennes sont très vulnérables à la concurrence extérieure, particulièrement celles venant de la Côte d'Ivoire. Par contre, la libéralisation commerciale contribue également à la réduction des coûts des intrants importés et peut-être aussi à la réduction de la surévaluation du taux de change. Ces effets augmentent la compétitivité des exportations maliennes, bien que seule l'industrie des textiles semble être en position pour exploiter cette possibilité. L'intégration régionale ne semble pas affecter de manière significative la compétitivité des exportations maliennes. Finalement, nous aimerions souligner le rôle important joué par le crédit-fournisseur qui est obtenu à un faible taux d'intérêt, voire sans aucun intérêt, et qui permet de diminuer les coûts de la production.

1. INTRODUCTION

L'activité manufacturière au Mali demeure embryonnaire et peu performante malgré des interventions étatiques multiples depuis les années 60 visant à encourager sa croissance, notamment les industries d'import-substitution. Le secteur agricole, pastoral et, récemment, les activités minières, sont les fondements de l'économie malienne. A lui seul, le secteur rural représente 44% du PNB, 80% des exportations, et 85% de l'emploi total. L'industrie, notamment l'agro-industrie, ne contribue qu'à 6% au PNB, et représente une part négligeable du total des exportations.

En général, le manque de performance du secteur manufacturier au Mali indique un manque de compétitivité, à savoir l'incapacité à produire des biens de qualité égale, à des coûts analogues ou inférieurs à ceux des concurrents étrangers. Cela est vrai sur le marché local et à fortiori sur les marchés d'exportation. La politique publique a conféré une compétitivité artificielle aux producteurs locaux sur le marché local par le biais de mesures commerciales protectionnistes et diverses subventions explicites ou implicites dans l'espoir que leur productivité s'accroîtra au fil du temps. Toutefois, tel ne semble pas avoir été le cas. Dans le contexte actuel de la libéralisation du commerce, surtout au sein de la région UEMOA, nous devons examiner les causes profondes du manque de compétitivité du Mali pour informer et orienter les futures réformes des politiques industrielles et commerciales.

Nous présentons les principaux résultats de cette étude dans ce rapport récapitulatif. Les résultats complets, y compris une analyse approfondie produit par produit de la compétitivité, sont donnés dans le rapport détaillé disponible séparément. La section suivante est une description du secteur manufacturier du Mali et de son environnement économique. Cet environnement concerne essentiellement les marchés du travail et des capitaux, le taux de change, l'infrastructure nationale et les politiques publiques et fiscales du gouvernement. Au vu du rôle important de la politique commerciale au Mali, cette présentation comprend une analyse globale de ses impacts. Une attention particulière est prêtée aux impacts sur les prix à la production qui déterminent en grande partie la structure d'incitation fournie par l'Etat aux producteurs locaux. Dans la Section 3, nous présentons brièvement la littérature sur la compétitivité, la méthodologie adoptée par l'analyse et nos principales sources de données et hypothèses.

La Section 4 est le pivot du document : une analyse détaillée du niveau et des sources de compétitivité au sein du secteur manufacturier au Mali. Cette analyse est faite par le biais du calcul des divers indicateurs de la compétitivité et de comparaisons détaillées des coûts avec les producteurs ivoiriens, les principaux concurrents des manufacturiers maliens. Les principaux déterminants de la compétitivité qui seront étudiés sont les suivants: la productivité de la main-d'œuvre et, de manière plus générale, la productivité des facteurs; les salaires, le taux d'intérêt et de change; et le prix des intrants, des services publics et des transports. Nous séparons davantage le rôle des distortions des prix de la production, des intrants, et des facteurs de production, surtout lorsque celles-ci sont liées aux politiques, à

savoir la politique fiscale ou commerciale, les contrôles de prix (salaires minimums, plafond des taux d'intérêt, etc.), les politiques publiques de l'emploi, et les réglementations du marché du travail et des capitaux.

Il convient de noter que le principal type de distorsions des prix - droits tarifaires sur les importations - protège les producteurs locaux, leur conférant une compétitivité artificielle sur le marché local. Dans le contexte actuel de la mondialisation et de la libéralisation du commerce, il est important d'identifier les activités qui sont compétitives indépendamment de ces mesures de protection et domaines où toutes les activités peuvent améliorer leur performance. Le but final de cette étude est de formuler des recommandations de politiques afin d'assister les décideurs maliens lors de l'adoption de politiques commerciales et industrielles favorables au développement.

2. SECTEUR MANUFACTURIER ET SON CONTEXTE ÉCONOMIQUE AU MALI

Après une brève description du secteur manufacturier (2.1), son contexte économique est enquêté en se concentrant sur les marchés du travail (2.2) et des capitaux (2.3), le taux de change (2.4), l'infrastructure (2.5), les politiques fiscales (2.6) et les politiques commerciales (2.7). Vu l'influence de la politique commerciale sur la compétitivité manufacturière, celle-ci est présentée plus en détail dans la Section 2.7 en faisant une analyse quantitative détaillée des impacts de la politique commerciale sur le secteur. Afin de mettre les résultats d'analyse dans un contexte national et régional, le secteur manufacturier est comparé à des secteurs non manufacturiers au Mali et au secteur manufacturier ivoirien.

2.1 Production industrielle

Le secteur manufacturier du Mali produisait environ 9% du PIB en 1995 et se rangeait au troisième rang après le secteur rural (agriculture, pêche et foresterie) et les services, qui représentent 50% et 31% du PIB, respectivement. Toutefois, en termes de croissance, il a récemment dépassé tous les autres secteurs, sauf celui de la construction (6,4%), avec un taux d'expansion annuelle de 4,5% (en termes réels) entre 1992 et 1995, alors que le secteur rural n'a crû qu'à raison de 2,4% et que celui des services a accusé une croissance négative de -2,1%. Au sein du secteur manufacturier, la filière la plus importante, les industries alimentaires ont stagné pendant cette période alors que l'industrie textile s'est accrue à un rythme de 16,3% et toutes les autres industries à un taux moyen de 5,9%.

D'après un inventaire fait en 1994 auprès de 132 entreprises industrielles, la dimension moyenne d'une entreprise est de 75 employés et les seules grandes entreprises (plus de 500 employés) existent dans les secteurs du sucre, du tabac, de l'huile végétale et des textiles. Le reste du secteur est caractérisé par une entreprise moyenne d'environ 37 employés.

Des informations détaillées sur le secteur sont données dans la Section 1 du rapport détaillé.

Vu la petite taille du secteur manufacturier, sa gamme de produits est aussi très limitée. Les principaux biens manufacturiers du Mali sont l'huile de cuisine, les piles, les cigarettes, le tissu imprimé, la farine, les chaussures en plastique et le carton. La compétition à l'importation est très limitée pour les biens manufacturiers lorsqu'existe une production locale et représente moins de 5% de la consommation nationale de ces produits. Le faible niveau des exportations (moins de 2,5% des activités manufacturières locales) suggère que cela est dû essentiellement aux barrières protectionnistes plutôt qu'à la vitalité inhérente du secteur. Le vinaigre (40% des exportations), le fil (33%) et le carton (22%) sont parmi les exceptions. Le rapport détaillé présente les rapports d'importation et d'exportation des principales industries. Aussi, le Mali est-il un exemple d'un pays replié sur lui-même en voie d'industrialisation avec des incitations dirigées vers les industries naissantes fournies par l'Etat dans le but d'accélérer l'activité industrielle.

2.2. Le marché du travail

Le marché du travail au Mali présente les caractéristiques typiques des marchés du travail dans les pays en développement, à savoir une segmentation avec une importante population active rurale (80%), et une population active urbaine répartie entre le secteur moderne (formel) et le secteur informel. Le Rapport sur le Développement dans le Monde de 1995 publié par la Banque mondiale cite une population active totale d'environ 2,8 millions de personnes. Selon les estimations récentes du gouvernement, le rapport entre le personnel temporaire et permanent s'élève à 83,7%, proportion très élevée, au sein du secteur manufacturier. Cela pourrait être dû aux pressions de l'ajustement structurel dans la plupart des entreprises. Seuls 20% de la population active urbaine est employée formellement. La proportion de ceux détenant un emploi formel est la plus élevée pour les techniciens et les agents de maîtrise (33%) et la plus faible pour la main-d'œuvre manuelle (16%).

Le salaire minimum mensuel (SMIG) s'élevait à 20,965 FCFA (environ 42\$) en 1995 et est quasi-obligatoire pour les travailleurs temporaires mais n'était l'équivalent que du tiers du salaire moyen dans l'industrie. Malgré le faible niveau du salaire minimum, nous pensons qu'il contribue au sous-emploi, tel qu'en témoigne le nombre important d'ouvriers temporaires et l'importance du secteur informel. Cette observation est très importante pour notre discussion ultérieure du salaire de référence dans la Section 3.3.

2.3 Le marché des capitaux

Le secteur financier au Mali n'est pas très développé. Les activités bancaires et d'assurance ne représentent que 1% du PIB. L'accès au crédit pour le secteur manufacturier est, et cela n'est pas surprenant, très élevé par rapport à sa contribution au PIB (un rapport de 3,4

dépasse seulement le rapport de 4 du secteur financier), bien que cela ne représente que 31% du crédit total qui est inférieur à celui du commerce en gros et au détail (36%). Il n'existe que sept institutions bancaires et le rapport de monétisation, monnaie au sens large (M2) au PIB, était de 17% en 1995, à savoir l'un des plus faibles au monde (Fonds monétaire international, 1997). Vu leurs besoins en crédit, les entreprises maliennes trouvent qu'il est difficile d'obtenir du crédit pour leurs investissements, tel qu'en témoigne le rapport des capitaux propres au capital fixe (signalé à environ 50%). La difficulté à obtenir du crédit est reflétée aussi par le fait que la proportion de créances douteuses est élevée et qu'elle est plus élevée qu'en Côte d'Ivoire. Le crédit bancaire est surtout accordé à court terme; moins d'un tiers se situe dans le moyen terme ou le long terme. Les entreprises ont souvent recours au crédit-fournisseur et au secteur informel. Au vu de ces observations, le coût des capitaux est très élevé, tel qu'en témoigne un taux d'intérêt moyen de 17%.

2.4 Le marché du taux de change

Le Mali et la Côte d'Ivoire sont membres de l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA) qui fait partie de la Zone Franc. Ce statut fournit aux pays une stabilité monétaire et convertibilité de la monnaie ainsi qu'une garantie de la balance externe par le Trésor français. L'utilisation d'une monnaie commune et un taux de change fixe vis-à-vis du franc français signifie toutefois que les pays membres ne peuvent pas mettre sur pied des politiques monétaires indépendantes. Suite à la dégradation des termes d'échange de la région pendant la seconde moitié des années 80, le FCFA est devenu de plus en plus surévalué, d'où une dévaluation de 50% (en termes de devises étrangères) en janvier 1994. Bien que la convertibilité du FCFA soit limitée, la dévaluation a aidé les pays membres à renforcer leur compétitivité externe.

La position du Mali en ce qui concerne les avoirs extérieurs a été négative jusqu'en 1998 mais s'est améliorée au début des années 90 grâce aux investissements étrangers dans le secteur minier et au financement européen des investissements dans le secteur de l'énergie. La balance commerciale et les comptes courants du pays sont restés négatifs mais se sont nettement améliorés avec la dévaluation. Les prix ont été stables dans les années 80 et ont même baissé au début des années 90 mais la dévaluation a été à l'origine d'une hausse prononcée d'environ 30% en 1994, d'où une certaine surévaluation même après 1994. Cette question sera également discutée davantage conjointement avec le taux de change de référence à la Section 3.3.

2.5 Infrastructure

Les divers services fournis par des organisations publiques et parapubliques, tels que l'eau et l'énergie, les transports et les télécommunications et d'autres services ont souvent été mentionnés comme des obstacles à la compétitivité par les représentants des diverses entreprises. Cela est vrai dans la mesure où certains de ces services sont peu fiables, chers

ou pas disponibles du tout. De manière générale, les services semblent rares et chers dans la région entière mais au Mali, certains de ces services semblent particulièrement onéreux. Vu que le Mali est un pays enclavé, les coûts de transport jouent un rôle particulièrement important au niveau du coût des intrants importés et du coût des exportations pour les industries maliennes. Afin de mieux comprendre l'impact des coûts de transport, une analyse spéciale a été faite à ce propos dans le cadre de notre analyse sur la compétitivité.

2.6 Politique fiscale

La consommation publique représentait 13,5% du PIB en 1995 mais les recettes fiscales ne représentaient que 10%. Il va sans dire que le gouvernement dépend fortement de l'assistance officielle au développement (22% du PIB) surtout en ce qui concerne l'investissement public. Le régime de taxation repose fortement sur les taxes collectées sur le commerce extérieur (36% en 1995), bien que celui-ci ait fortement diminué depuis 1992 (52%). Ce déclin qui s'est traduit par une augmentation des autres taxes indirectes est dû aux effets combinés de la réforme de la politique commerciale et de la dévaluation.. Les impôts directs jouent encore un rôle relativement mineur (17%) mais les taxes à la consommation sont devenues plus importantes (environ 30% en 1995). Les taux d'imposition sont analogues à ceux de la Côte d'Ivoire, surtout l'impôt sur les sociétés, mais la TVA est légèrement plus faible au Mali. Pour de plus amples informations sur la fiscalité, le lecteur est prié de consulter le rapport détaillé.

2.7 Politique commerciale

Le Mali est caractérisé par un régime commercial complexe et est tourné vers l'intérieur, et cela depuis la période coloniale. En 1991, suite aux accords avec le FMI et la Banque mondiale, le gouvernement du Mali a entrepris des réformes de grande envergure qui ont permis un régime commercial plus ouvert et plus transparent. Parmi ces réformes, l'on peut notamment citer la suppression des restrictions quantitatives par quota et interdiction d'importer, l'élimination des prix de référence (mercuriale) comme base à la taxation des importations à l'exception des hydrocarbures, l'élimination de taxes spécifiques (en fonction du poids) et de contrôles sur les prix et la réduction d'un certain nombre d'exonérations fiscales. Malgré la réforme, le régime commercial reste encore relativement complexe. Il comprend quatre taxes à l'importation (droits de douane, droit fiscal d'importation, contribution pour prestation de services, prélèvement communautaire de solidarité), deux taxes internes (taxe sur la valeur ajoutée, impôt spécial sur certains produits) et deux taxes temporaires ou conjoncturelles (taxe dégressive de protection, taxe conjoncturelle d'importation).

Le régime actuel a été mis en place dans le but explicite de protéger les industries existantes, en taxant les importations de produits compétitifs tels que les cigarettes, la confiserie, les boissons non alcoolisées, la bière et les pâtes et de taxer nettement moins les intrants importés. Le régime existant comprend également une admission temporaire et un

système d'entreposage pour les intrants importés destinés à être utilisés pour les produits d'exportation.

En guise de comparaison, le régime commercial ivoirien est analogue à celui du Mali, bien qu'il existe certaines différences dans la structure et le niveau de protection. Toutefois, le régime ivoirien protège davantage les produits ligneux, la métallurgie légère et les minéraux non métalliques et il protège moins la plupart des autres produits. Avec l'entrée en vigueur de l'UEMOA, ces différences devraient diminuer suite à une baisse des tarifs intrarégionaux de 60% ; les barrières non tarifaires devraient être éliminées complètement et des droits externes communs devraient être appliqués.

Puisque la politique commerciale joue un rôle très important au niveau de la compétitivité manufacturière au Mali, surtout pour les ventes locales, voyons plus en détail ces impacts sur la structure des prix à la production, tels que mesurés par les taux de protection nominaux et effectifs (2.7.2). La politique commerciale influence les prix à la production en modifiant les prix des importations compétitives sur lesquelles nous nous pencherons en premier (2.7.1). La politique commerciale comporte également des effets importants sur les recettes publiques (2.7.1) et les prix à la consommation (2.7.3) que nous examinerons par la suite afin de pouvoir placer l'effet protecteur dans son contexte.

2.7.1 Barèmes tarifaires moyens, biais sectoriels et recettes tarifaires

La politique commerciale du Mali repose essentiellement sur l'utilisation des taxes d'importation et des exonérations d'importation. Les restrictions quantitatives, les taxes à l'exportation et les contrôles de prix ont été quasi-éliminés. Aussi, notre analyse de la politique commerciale se concentre-t-elle sur les barèmes douaniers officiels et appliqués après exonération. L'Annexe 2 présente des barèmes tarifaires détaillés pour le Mali et la Côte d'Ivoire (Tableaux A1 et A2).

Le taux moyen de taxation officiel non pondéré et pour l'ensemble de l'économie malienne s'élève à 22,3%. L'écart type est relativement élevé (13,5%) indiquant de fortes fluctuations sectorielles et sous-sectorielles, tel que nous le verrons ci-après. Toutefois, la taxe moyenne et officielle pondérée pour les importations est inférieure d'un tiers, se situant à 15,2% et le taux appliqué moyen (à savoir en fonction des recettes tarifaires recouvrées) est inférieur à la moitié, se situant à 10,4%. La différence entre les barèmes officiels et appliqués reflète l'importance des exonérations qui sont encore très fréquentes et qui rendent la structure tarifaire moins transparente. Le taux appliqué moyen et pondéré en Côte d'Ivoire est légèrement plus faible, à hauteur de 8,2%. Nous notons la hausse classique des droits tarifaires, avec la croissance des taux sur les biens de consommation et la baisse des taux sur les biens d'équipement et les biens intermédiaires. Cette hausse est imputable tant à la structure des barèmes douaniers officiels qu'à l'impact des exonérations. Au niveau sectoriel, nous constatons que le secteur minier comporte le taux appliqué le plus élevé (28%) suivi du secteur manufacturier (10,5%) et de l'agriculture (5,6%) alors

qu'aux taux officiels, l'agriculture vient au second rang, à hauteur de 20,2% (contre 15,2% pour le secteur manufacturier et 29,2% pour le secteur minier). Le taux élevé dans le secteur minier s'explique par des droits tarifaires élevés (31%) sur le carburant qui représente environ 90% des importations de ce secteur. La faible moyenne appliquée pour l'agriculture reflète la suspension en 1995 des droits tarifaires sur le blé qui représente les trois quarts des importations agricoles. Les droits tarifaires moyens pour les biens manufacturiers (10,5%) sont égaux au niveau moyen de l'économie entière. En fonction de ces moyennes sectorielles, la structure du barème officiel au Mali indique un biais pro-agriculture (anti-industrie) de 4,3% qui est toutefois inversé et se traduit par un biais anti-agriculture de 4,6% pour les tarifs appliqués suite à l'exonération pour le blé. Les tarifs appliqués moyens sur les importations agricoles et manufacturières sont les mêmes en Côte d'Ivoire (7,4% et 9,6%, respectivement) sauf pour des droits plus faibles concernant les importations minières (0,3%).

Au niveau sub-sectoriel, les droits moyens sont relativement élevés au sein du secteur agricole - bétail et poisson (35,2%), coton (28,5%), riz (25,4%), foresterie (19%) et agriculture traditionnelle (17,2%) - à l'exception notable de l'agriculture industrielle (3,5%), là aussi suite en grande partie à l'exonération pour le blé. Les droits tarifaires sur le coton, qui représente un produit d'exportation et non pas d'importation, n'ont aucun effet protecteur réel. De même, le barème moyen élevé concernant le bétail et le poisson provient de certaines importations limitées de poisson alors que le bétail est l'une des principales exportations du Mali.

Dans le secteur manufacturier, les barèmes tarifaires des diverses filières varient en fonction des différences dans le niveau de transformation. En effet, le barème malien présente une hausse typique des taux en partant des biens intermédiaires et biens d'équipement vers les biens de consommation finale. Les moyennes les plus élevées sont appliquées au textile et au cuir (22,6%) et à l'alimentation, à la boisson et au tabac (15,9%). Les moyennes les plus faibles concernent les produits chimiques et les minéraux non métalliques (les deux 7,7%) ainsi que les produits métalliques et la machinerie (9%). Des résultats très analogues sont observés en Côte d'Ivoire.

Le rapport détaillé présente une analyse de la distribution des barèmes douaniers au sein du secteur manufacturier. Nous notons simplement que les filières dont les droits tarifaires sont nettement au-dessus de la moyenne sectorielle sont notamment le tabac (36%), les produits ligneux (18,7%), les produits à base de caoutchouc (16,3%) et les produits en céramique (35,9%). La Côte d'Ivoire applique des droits tarifaires nettement plus élevés sur les articles d'habillement, les chaussures, les produits de cuir, les boissons, les meubles en bois, les produits dérivés du pétrole et l'équipement scientifique mais des tarifs nettement plus faibles sur les produits de tabac et l'équipement de transport.

En 1995, les droits tarifaires ont rapporté au Mali 30 milliards de francs CFA (FCFA) de recettes pour des importations s'élevant à 288 milliards FCFA. Les exonérations tarifaires

représentaient près de 14 milliards FCFA en recettes perdues pour le Gouvernement malien. En Côte d'Ivoire, les recettes tarifaires étaient quatre fois plus élevées, se situant à 120 milliards FCFA pour les importations totales qui étaient plus de cinq fois supérieures (1471 milliards FCFA).

Selon nos simulations, l'intégration du Mali dans l'UEMOA n'aura que très peu d'impact sur les droits tarifaires moyens aux importations (réduction de 5,3%), les recettes tarifaires (réduction de 4,7%) et les valeurs à l'importation (accroissement de 1,1%). Les effets sur le secteur industriel seront encore plus faibles (réduction de 4,6% dans les barèmes tarifaires moyens) car ce seront essentiellement les importations agricoles qui seront affectées (réduction de 18,6%)¹.

Mais ces effets se concentreront de manière disproportionnée sur certains types d'importations industrielles : produits intermédiaires (réduction de 10,6% dans les taux tarifaires), produits chimiques (réduction de 14%, surtout pour les produits à base de pétrole et les produits chimiques industriels) et imprimerie (réduction de 11,2%). La plupart des autres types d'importations viennent de l'extérieur de la région et, par conséquent, ne seront pas touchés.

2.7.2 Taux de protection nominale et taux de protection effective

Les taux TPN appliqués sont très importants (supérieurs à 20%) pour les produits de consommation finale échantillonnés (savon, confiserie, chaussures en plastique, sacs en plastique et tissus imprimés) mais ils sont modestes (moins de 20%) pour les autres produits (huile de cuisine, farine de blé, peinture, papeterie, carton et tôle). Le Tableau 4.1.2 indique que le TPN n'est pas systématiquement plus élevé au Mali qu'en Côte d'Ivoire. Mais les produits alimentaires et ligneux tendent à être plus protégés en Côte d'Ivoire alors que les produits chimiques et textiles semblent bénéficier d'une protection plus élevée au Mali.

Dans la mesure où certains produits sont importés illégalement, les taux tarifaires appliqués surestiment l'effet de la politique commerciale sur les prix à la production. De ce fait, il faut comparer directement les prix à l'importation et les prix producteurs (en les ajustant pour tenir compte de la qualité) afin de mesurer l'effet de distorsion de la politique commerciale. Cela nous permet d'identifier les taux de protection nominale (TPN) en termes "réels" distincts des TPN basés sur les taux tarifaires appliqués. Le manque de données, ainsi que leur grande variabilité, ajouté aux difficultés rencontrées lors de l'ajustement des produits afin de tenir compte des différences de qualité n'a rendu ces

¹Nous présentons uniquement la diminution simulée des taux tarifaires puisque les effets de la valeur des importations sont toujours moins de 1,5% et que, partant, les recettes tarifaires varient plus ou moins dans la même proportion que les barèmes tarifaires.

comparaisons possibles que pour huit produits (Tableau A3 en Annexe 2).

La comparaison du TPN réel et appliqué indique que, dans quatre cas, le taux réel est nettement plus faible que le taux tarifaire appliqué indiquant l'existence de la contrebande. C'est un problème bien connu dans les textiles mais moins pour le savon, les articles ménagers et les récipients en métal, pouvant être dû à d'autres circonstances, peut-être des erreurs d'estimation. Dans un cas, celui de la peinture, le taux réel dépasse nettement le tarif appliqué, chose difficile à expliquer en l'absence de restrictions quantitatives. Pour les chaussures en plastique et les biens en plastique, le taux réel est plus ou moins le même que le tarif appliqué. Dans le cas des allumettes, l'absence d'importations et le fait que le TPN réel est inférieur au tarif officiel indiquent que ce tarif est prohibitif.

Il s'agit là des TPN sur les ventes locales. Les TPN à l'exportation sont mesurés par le taux de subvention à l'exportation moins le taux de taxation à l'exportation. Toutefois, il n'existe pas de subventions explicites à l'exportation ou de taxes à l'exportation au Mali et seul un nombre très limité de taxes à l'exportation en Côte d'Ivoire et, par conséquent, les TPN à l'exportation sont presque toujours de zéro.

Les taux de protection effective (TPE) ont été calculés en utilisant la méthode Corden et, aux fins de comparaison, également avec la méthode Balassa pour chaque produit échangeable indiqué dans des tableaux récents des entrées-sorties du Mali et de la Côte d'Ivoire².

Des taux tarifaires moyens pondérés-importations ont été utilisés à la place du TPN moyen pondéré-production dans ces calculs vu l'absence de données de production suffisamment détaillées. Cela peut introduire de graves erreurs d'estimation lorsque les poids accordés à l'importation et à la production diffèrent nettement, tel que c'est probablement le cas. Lorsque les droits tarifaires tendent à être élevés pour des importations qui concurrencent les produits fabriqués localement, le biais tend à pencher vers une sous-estimation du TPE.

Les résultats sont indiqués en Annexe 2 (Tableaux A4 pour le Mali et A5 pour la Côte d'Ivoire). Au Mali, la protection effective doit être qualifiée de modeste suite probablement à la réforme commerciale récente. Aucun des taux ne dépasse 40%, ce qui reflète le niveau limité de hausse des taux, allant des produits intermédiaires aux produits finals. Les taux les plus élevés de protection effective concernent le bétail, le riz et le textile, suivis par les produits miniers et forestiers ainsi que l'alimentation, les boissons et les produits à base de tabac. Les secteurs orientés vers l'exportation (agriculture industrielle, autres produits finis et coton) ont un TPE extrêmement faible ou négatif vu l'absence des subventions à l'exportation. Par conséquent, le biais anti-exportations réapparaît du point de vue protection effective. La Côte d'Ivoire a une structure de TPE

²Voir Cockburn et Dostie (1994) pour une description de l'approche et du logiciel utilisés.

très analogue. Dans les deux pays, la structure TPE amplifie simplement les résultats observés dans notre analyse du TPN, introduisant très peu de changement dans le classement. Notons qu'il s'agit de TPE cumulé qui masque des différences importantes au niveau des divers produits, tel que le montrent bien nos calculs au niveau produits présentés dans le rapport détaillé.

2.7.3 La taxe implicite à la consommation

L'impact que comporte une politique commerciale au niveau de la consommation des ménages est un aspect souvent ignoré. Ainsi que nous l'avons vu, les taxes à l'importation créent des recettes fiscales pour les gouvernements tout en accroissant les prix de la production locale. Dans le cadre d'une analyse classique de la politique commerciale, ce sont les gains sociaux de la taxation des biens importés. Mais, puisque la taxation à l'importation entraîne une majoration des prix des produits importés et locaux, ce sont les consommateurs qui sont les grands perdants. De fait, leurs pertes dépassent les gains des producteurs et les recettes étatiques générant un bien social net qui est négatif. En réalité, bien sûr, les producteurs et le gouvernement sont eux-mêmes les consommateurs.

Pour analyser les effets des prix à la consommation, nous calculons les taux de taxation implicites et moyens pour les principales catégories de biens de consommation des ménages et la consommation générale des ménages en utilisant comme poids les parts de la consommation des ménages (Tableaux A6 dans l'Annexe 2). La taxe implicite moyenne sur la consommation totale des ménages concernant les biens échangeables est de 16,8%, nettement plus élevée que son taux connexe explicite, la taxe à la valeur ajoutée qui n'est que de 15%. Ce taux d'imposition est encore plus élevé sur des biens de consommation essentiels tels que la nourriture (17,5%) et l'habillement (22,4%). Des taux aussi élevés ont bien entendu des conséquences sociales extrêmement négatives pour un pays aussi pauvre que le Mali où il existe une malnutrition très répandue, surtout pour les enfants.

3. MÉTHODE D'ANALYSE ET DONNÉES UTILISÉES

L'analyse de la compétitivité peut se faire par le biais de divers concepts, indicateurs et approches. La méthode choisie s'inspire de nos travaux en matière de politiques industrielles et commerciales, surtout par rapport à l'avantage comparatif et à l'analyse du coût-bénéfice social. Les sections suivantes décrivent brièvement la littérature pertinente, font une brève description non technique de la méthode, une description plus détaillée étant donnée à l'Annexe 1, et traitent de la nature et des sources des données, surtout les hypothèses sous-jacentes à nos estimations de la distorsion des prix.

3.1 Sommaire de la revue de la littérature

Il existe une pléthore de littérature sur l'analyse de la politique industrielle et commerciale,

de leur réforme et de leur compétitivité. Maints arguments sont avancés pour et contre l'intervention étatique, citons à ce propos : Bhagwati (1994), Dornbusch (1995), Krugman (1990) et Rodrik (1995). Feenstra (1995) présente un excellent résumé des méthodes empiriques récentes permettant d'analyser la politique commerciale. Les aspects techniques de la méthodologie de calcul des principaux indicateurs des incitations, de l'avantage comparatif et de la compétitivité sont présentés dans Baldwin (1991), Cockburn et Njinkeu (1993), Cockburn et Siggel (1995), Laird et Yeats (1990), Siggel, Cockburn et Dansereau (1993) et Siggel et Cockburn (1995). Quant à la réforme des politiques, Pritchett et Sethi (1993) analysent les répercussions de la libéralisation du commerce extérieur pour les budgets de l'état dans les pays en développement, tenant compte de l'écart significatif entre les barèmes douaniers officiels et appliqués. Harmsen et Subramanian (1995) discutent de l'impact des accords récents du GATT. Markusen (1992), Buckley et al. (1992) et McFetridge (1995) font des examens théoriques et méthodologiques de l'analyse de la compétitivité.

L'impact de la politique commerciale malienne sur l'agriculture a été analysé par Stryker (1987) et l'impact sur le secteur industriel par Coulibaly (1994). Toutefois l'étude de Coulibaly se limite aux calculs des mesures traditionnelles des incitations et à l'avantage comparatif pour les entreprises industrielles. Elle n'approfondit pas l'analyse de la compétitivité du secteur manufacturier du Mali et de ses sources.

A notre connaissance, la méthodologie utilisée dans cette étude est la seule approche qui mesure effectivement la compétitivité et ses sources. Elle nous permet notamment d'identifier les domaines où les producteurs sont moins performants vis-à-vis de leurs principaux concurrents et les domaines où la politique publique diminue ou au contraire, favorise la compétitivité des producteurs locaux.

Le terme « compétitivité » est défini de différentes manières suivant la littérature. La plupart des auteurs l'utilisent dans un sens microéconomique, se rapportant à un avantage que détiennent des industries vis-à-vis de leurs concurrents sur les marchés nationaux ou internationaux. Certains auteurs ont étendu la signification à des économies entières (par exemple, World Economic Forum, 1995; ou Markusen, 1992 ; et Porter, 1990) et ainsi, compétitivité devient synonyme de la solide performance des économies par rapport à d'autres pays où une solide performance peut signifier croissance économique, réussite au niveau des exportations et une amélioration du bien-être social. Nous ne retenons pas cette notion macroéconomique du terme bien que nous concédons qu'un certain nombre de conditions, telles que les niveaux élevés d'éducation, de productivité, de ressources naturelles et de politiques économiques favorables au commerce puissent renforcer la compétitivité de nombreuses entreprises et industries entières. Nous préférons réserver le terme pour la concurrence entre industries sur des marchés spécifiques.

Au niveau de l'entreprise ou d'un produit, la compétitivité est associée à une part importante du marché ou à l'accroissement de cette part (par exemple, Buckley et al.,

1992), avec un excès de la valeur liée aux caractéristiques par rapport au prix de vente (Swann et Taghavi, 1992) ou avec une gamme de caractéristiques conférant un avantage compétitif (par exemple, Porter, 1985). Notre examen récent de la littérature (Siggel, 1997) présente une classification d'un certain nombre de concepts et d'indicateurs.

3.2 L'indicateur de compétitivité et ses sources

Notre étude s'inspire d'une nouvelle méthode d'analyse de la compétitivité qui constitue une extension de nos analyses traditionnelles de l'avantage comparatif et des incitations³.

Cette technique se fonde sur le principe selon lequel la compétitivité, comme l'avantage comparatif, des entreprises locales est définie par un avantage en terme de coût par rapport aux concurrents étrangers. La compétitivité est mesurée en termes de prix du marché (les prix que rencontrent effectivement les producteurs) alors que l'avantage comparatif est mesuré en termes de prix de référence (coûts d'opportunité économique) nets de toutes les distorsions de prix. On suppose que le producteur ayant les coûts unitaires (cu) les plus faibles (ajustés par rapport à la qualité) sera en mesure d'offrir les prix les plus faibles et, partant, dominera le marché en question. Notre approche permet d'analyser de manière quantitative les sources de compétitivité, tel que nous le verrons ci-après.

Notre critère de compétitivité est le suivant : $cu < cu^* I$.

où l'astérisque dénote le concurrent de référence. Généralement, les coûts unitaires sont définis dans la littérature économique comme le coût de production totale (CT) par unité physique de production, ce que nous appellerons les coûts unitaires physiques (cup) : $cup = CT/Q$, où Q est la quantité produite. Etant donné que nous traitons avec des entreprises qui produisent souvent des biens de qualité différente que leurs concurrents, il n'est pas approprié de faire une comparaison des coûts unitaires physiques. Pour remédier à cela, nous divisons les coûts unitaires physiques de chaque entreprise par le prix au détail du produit, l'évaluation de la qualité du produit par le consommateur :

$$cu = cup/p = CT/pQ \quad II.$$

Tel que nous pouvons le voir, nous mesurons simplement les coûts unitaires monétaires, à savoir dans le cas malien, le coût par franc CFA de production. A des fins de simplicité, nous utilisons le terme "coûts unitaires" pour parler des coûts unitaires monétaires tout au long de ce document, ajoutant le terme "monétaire" entre parenthèses lorsqu'une confusion pourrait être possible.

³Voir Cockburn et Siggel (1995) et Siggel et Cockburn (1995) pour une présentation détaillée.

Dans le cadre de la condition de concurrence parfaite de profits nuls, les producteurs internationaux vendront au coût de revient, cu^* est simplement égal à un et notre critère de compétitivité devient :

$$cu < 1 \quad \text{III.}$$

Aussi, une évaluation initiale du niveau de compétitivité (bien qu'il ne s'agisse pas, tel que nous le verrons, des sources de compétitivité) peut être faite uniquement à partir des données des entreprises locales.

Vu l'existence d'une protection importante dans un grand nombre de pays, il est également important de distinguer entre la compétitivité nationale et internationale. Etant donné notre définition monétaire des coûts unitaires - ratio du total des coûts par rapport à la valeur de la production - la protection diminue directement les coûts unitaires en augmentant le prix de vente et, par conséquent, la valeur de la production. Cela est différent des impacts possibles de protection sur l'efficacité des entreprises étudiées dans la littérature sur la productivité. Nous définissons les coûts unitaires pour les exportations (cue) et les ventes nationales (cun) de la manière suivante :

$$cue = CT/(pw \cdot Q), \text{ où } pw \text{ est le prix international,} \quad \text{IV.}$$

$$cun = CT/(pd \cdot Q), \text{ où } pd \text{ est le prix national (protégé),} \quad \text{V.}$$

nous pouvons définir le critère de compétitivité internationale et nationale :

$$cue < 1 \quad \text{VI.}$$

$$cun < 1. \quad \text{VII.}$$

Notons que le critère traditionnel de l'avantage comparatif est tout à fait analogue :

$$cus = CTS/(pws \cdot Q) < 1 \quad \text{VIII.}$$

où CTS est le coût total au prix de référence et $pws \cdot Q$ est la valeur de production de référence.

La différence entre CT et CTS est la somme nette de tous les coûts causée par les distorsions dans les prix des facteurs et la différence entre pd et pws est la somme nette de toutes les distorsions dans les prix de la production. Si pw est le prix international en fonction du taux de change officiel, pws par contre se fonde sur le taux de change de référence. Ces distinctions nous permettent d'établir le canevas suivant reliant la

compétitivité nationale (profitabilité financière à des prix nationaux déformés par la protection) et la compétitivité internationale (profitabilité financière à des prix de production internationale) et l'avantage comparatif (profitabilité économique à des prix de référence) :

$$cud = cue + dpd = (cus + dfc) + dpd \quad IX.$$

où dpd représente les distorsions dans les prix de la production nationale et dfc représente les distorsions dans les coûts des facteurs, y compris le taux de change.

Tant sur le marché national que d'exportation, le principal concurrent du secteur manufacturier malien est la Côte d'Ivoire. Aussi, après une analyse initiale du niveau d'avantage comparatif et de la compétitivité des entreprises maliennes (critère (6) à (8)), nous adoptons notre critère initial de compétitivité (I) pour mesurer la compétitivité relative des concurrents maliens et ivoiriens. Nous distinguons entre leur compétitivité relative sur le marché (national) malien et sur le marché (d'exportation) ivoirien en tenant compte de la protection des producteurs locaux sur chaque marché. Notre critère relatif de compétitivité devient :

$$cum < cum^* \quad X.$$

$$cui < cui^*$$

où cum et cui représentent les coûts unitaires des ventes sur les marchés maliens et ivoiriens, respectivement.

Cette approche bilatérale nous permet également d'analyser les sources de compétitivité. Grâce à une comparaison détaillée de chacun des éléments de coût des producteurs maliens et ivoiriens de biens analogues, les sources de compétitivité peuvent être isolées et quantifiées. Nous comparons notamment les coûts de la main-d'œuvre, de l'investissement et des intrants intermédiaires (échangeables et non échangeables) en séparant les rôles particuliers des différences dans les prix observés (barèmes salariaux, taux d'intérêt, biens d'équipement et prix des intrants intermédiaires) et des différences dans la quantité (productivité de la main-d'œuvre et du capital et consommation de biens intermédiaires). Une attention particulière est accordée à l'analyse des impacts précis des distorsions, notamment les distorsions au niveau des politiques affectant les barèmes salariaux, les taux d'intérêt, les taux de change, les prix des biens, les prix des biens intermédiaires et les prix de la production. Vu la situation enclavée du Mali, nous cherchons également à évaluer l'impact des coûts de transport sur les prix des intrants et le coût des exportations. L'Annexe 1 fournit des détails sur les aspects techniques de la méthodologie.

Il est essentiel de faire une analyse des coûts détaillée pour avoir une vision claire de la faisabilité à long terme des entreprises et des activités afin d'orienter les éventuels

interventions sur le plan des politiques et de restructuration des entreprises vers des domaines où les améliorations seraient les plus substantielles. Par exemple, si un désavantage au niveau du coût de la main-d'œuvre tire son origine de la distorsion des salaires, les implications sont bien plus différentes que si la productivité de la main-d'œuvre semble être le facteur responsable. L'analyse de la distorsion des prix dégage également des informations valides pour la réforme des politiques, surtout lorsqu'elle évalue les impacts probables de la réforme commerciale sur la survie et l'expansion des entreprises existantes.

Cette méthodologie comporte deux limitations fondamentales qui devraient être rendues explicites. Premièrement, elle se limite à l'analyse de la compétitivité des coûts. Une entreprise peut être compétitive sur le plan financier mais manquer de savoir-faire nécessaire sur le plan marketing pour profiter pleinement de son avantage. Les différences de qualité sont souvent identifiées comme un déterminant non financier de la compétitivité mais notre méthodologie en tient compte en comparant les coûts unitaires monétaires lorsque nous divisons le total des coûts par la valeur de la production. Nous supposons que les problèmes de qualité se répercuteront au niveau du prix et diminueront la valeur de la production tout en augmentant le coût unitaire monétaire. Mais si un producteur a du mal à garantir une livraison à temps de ses produits ou intrants, cela peut également nuire à sa compétitivité financière.

Deuxièmement, la méthodologie dans sa forme actuelle est surtout statique puisqu'elle compare les coûts à un moment donné. Avec des données adéquates, il serait simple de reproduire l'analyse sur plusieurs années et d'analyser l'évolution de la compétitivité d'un producteur et de ses sources. Cela éviterait également de tirer des conclusions provenant de l'observation d'une seule année, 1995 dans notre cas, qui a pu être une année particulièrement bonne ou mauvaise pour les entreprises. Si l'on se tourne vers l'avenir, il serait très utile d'estimer la technologie de production de l'entreprise pour simuler l'impact des diverses modifications visant à réduire les inefficacités techniques, d'échelle et de répartition.

3.3 Sources de données et hypothèses

Dans l'analyse globale, les données sont prises auprès de diverses sources telles que les Comptes nationaux, le Code tarifaire et l'Administration douanière et elles ne demandent aucun commentaire spécifique. Les données au niveau des entreprises peuvent être obtenues directement auprès de ces dernières. Sur la base d'un échantillon de 30 entreprises maliennes, 12 entreprises produisant dix produits différents ont été choisies en fonction de la qualité de leurs données et de la disponibilité d'information sur des concurrents ivoiriens produisant les mêmes produits. Les dix produits choisis pour l'analyse sont l'huile végétale et ses produits dérivés ; la farine de blé ; la confiserie ; les sacs en plastique ; les chaussures en plastique ; la peinture ; les tissus imprimés ; le carton ; l'imprimerie et la tôle. Les entreprises de notre échantillon devraient être représentatives

de tout le secteur manufacturier malien car elles produisent plus de la moitié de la production sectorielle totale. Des données provenant de 17 entreprises ivoiriennes, une ou plus pour chacun des dix produits, étaient utilisées par l'analyse comparative. Le Tableau A7 de l'Annexe 2 présente l'échantillon en donnant des informations sur l'âge des entreprises, leur mode de propriété, leur utilisation de la capacité de production, leur taille (du point de vue capitaux propres, ventes et emploi), la part de leur exportations, de l'emplacement et de la gamme de leur produits. Afin de respecter le caractère confidentiel de ces informations, les entreprises sont simplement numérotées dans chaque catégorie de produit.

Voyons nos estimations sur les divers prix que rencontrent ces producteurs et notamment les distorsions qui affectent ces prix. Des tests de sensibilité ont été effectués sur nos estimations des distorsions au niveau des salaires, des intérêts et du taux de change et les résultats sont significatifs. Le rapport détaillé présente une discussion plus élaborée de ces diverses estimations.

Les prix nationaux de la production, des intrants échangeables et autres biens sont biaisés par les droits tarifaires à l'importation. Vu l'existence de la contrebande, nous avons essayé d'évaluer ces distorsions par des comparaisons de prix directs entre les prix C.A.F. à l'importation et les prix locaux, tel qu'expliqué dans la Section 2.7.2. Des données suffisantes pour ces calculs étaient disponibles uniquement pour quatre des 10 produits de notre échantillon : tissus imprimés, produits en plastique, chaussures en plastique et peinture⁴.

Quand bien même cette analyse indique que les taux tarifaires appliqués surestiment nettement les distorsions de prix pour le tissu imprimé (tarif appliqué de 36% contre 8,2% de distorsion de prix observé), ceux-ci sont assez exacts pour les biens et les chaussures en plastique (environ 36% pour les tarifs appliqués et les distorsions de prix observés) et, de fait, sous-estiment les distorsions de prix pour la peinture (36% contre 50%). Ce dernier résultat est difficile à justifier et il est probablement dû aux différences de qualité entre la peinture importée et locale. Pour tous les autres produits, les intrants et biens échangeables, des taux tarifaires appliqués ont été utilisés pouvant surestimer les distorsions de prix effectives.

Nous n'avons pas de méthode satisfaisante pour estimer les distorsions de prix pour les biens non-échangeables (services, etc.) aussi, nous assumons que leurs valeurs sont déformées dans l'analyse de l'avantage comparatif, renonçant ainsi à évaluer l'impact des distorsions des prix des intrants non échangeables sur la compétitivité. Cela malgré la

⁴ Des comparaisons de prix ont également été faites pour le savon, principal dérivé de l'huile végétale. Cette analyse indique que les droits appliqués au savon (36%) surestime la véritable distorsion de prix qui en résulte (environ 18,8%).

solide intervention étatique et l'imperfection des structures du marché souvent constatées dans le secteur des non-échangeables, conduisant probablement à des distorsions de prix importantes. Mais nous séparons l'impact des prix plus élevés des transports et de l'électricité au Mali.

Quant au taux de change, l'on sait bien que le FCFA était nettement surévalué dans les années précédant immédiatement la dévaluation de janvier 1994. Selon Devarajan (1997), la surévaluation a été diminuée, passant de 39% (Mali) et de 36% (Côte d'Ivoire) en 1993 à 9% dans les deux pays à la fin de 1994. Aussi, un taux de 9% est-il utilisé comme estimation de base de la distorsion. Puisque le taux d'équilibre utilisé par Devarajan n'est pas un taux d'équilibre d'échange libre, la surévaluation relative à la situation d'échange libre est probablement plus élevée. Pour tenir compte de cette distorsion éventuelle, un taux de 20% est utilisé dans notre analyse de la sensibilité.

Le coût de la main-d'œuvre n'était biaisé que de manière minime. En 1995, le salaire minimum pour les ouvriers non qualifiés s'élevait à 20 965 FCFA par mois au Mali, comparé à un taux moyen au Mali de 31 975 FCFA en 1994. Le fait que le salaire minimum n'est pas obligatoire ne signifie pas qu'il n'a pas d'effet déformateur. Les salaires plus élevés qui étaient effectivement versés peuvent être expliqués facilement comme des primes pour une productivité plus élevée que la moyenne suivant la théorie salariale de l'efficacité. Pour les ouvriers temporaires, le salaire minimum semble être obligatoire et, par conséquent, leur salaire de référence a été inclus avec une diminution de 25%. Le taux de distorsion sur le coût total de la main-d'œuvre varie suivant l'importance relative des ouvriers temporaires. Dans presque tous les cas, les distorsions salariales représentent moins de 2% de la valeur de la production.

Le coût financier du capital est la somme de deux composantes, l'intérêt versé pour les capitaux empruntés et le coût d'opportunité des capitaux propres. Le coût d'opportunité des capitaux propres est évalué au taux d'intérêt du marché et les intérêts versés sont évalués au taux d'intérêt effectif appliqué à l'entreprise. Le taux d'intérêt effectif versé par l'entreprise peut être déformé par rapport à la part du marché suite aux subventions sur les taux d'intérêt ou à l'accès à un crédit sans intérêt ou de faible intérêt, surtout le crédit fournisseur. Le taux d'intérêt du marché peut être lui-même déformé par rapport au taux d'intérêt de référence qui, pour nous, reflète le coût d'opportunité social (économique) du capital.

Le taux d'intérêt de référence peut être déterminé en utilisant un taux international tel que LIBOR plus le taux d'inflation prévu et un taux de risque spécifique au pays. Pour le Mali et la Côte d'Ivoire en 1995, ce chiffre a été estimé à 11,5%, à mi-chemin entre le taux du marché monétaire et le taux de prêt du marché. Vu un LIBOR de 4,7% en 1995 pour des dépôts d'une année, une différence⁵ escomptée de l'inflation

5

de 3,1% entre le Mali et la France, ce taux suppose un taux de risque de 3,7%. Le taux d'intérêt du marché, qui est utilisé comme un coût d'opportunité du capital, est de 7,5% au Mali et en Côte d'Ivoire et correspond au plafond d'intérêt imposé par la BCEAO sur les prêts des banques commerciales au secteur privé de la région.

4. LES RÉSULTATS SUR LA COMPÉTITIVITÉ ET SES SOURCES

Nous commençons notre présentation des principaux résultats de cette étude en présentant brièvement les niveaux de compétitivité et de l'avantage comparatif dans le secteur manufacturier du Mali, tout notamment en ce qui concerne les concurrents ivoiriens (Section 4.1). Pour mieux comprendre ces résultats, nous cherchons à identifier les principales sources de compétitivité en distinguant entre les sources fondamentales telles que mesurées par l'avantage comparatif (Section 4.2) et l'impact des distorsions de prix, notamment celles provoquées par les politiques (Section 4.3). Au vu du rôle central des politiques commerciales pour déterminer la compétitivité et la mesure de la réforme des politiques commerciales envisagées actuellement, notamment dans le contexte de l'OMC et de l'UEMOA, une section séparée est consacrée à l'analyse des impacts probables de la libéralisation du commerce et de l'intégration régionale sur le secteur manufacturier au Mali (Section 4.4). Nous concluons par une brève présentation des résultats au niveau des produits (Section 4.5). Une analyse au niveau des produits plus complète est présentée dans le rapport détaillé.

4.1 Compétitivité et avantage comparatif

Seules trois des 12 entreprises maliennes produisant deux des 10 produits analysés (tissus imprimés et tôle) ont un avantage comparatif (cus #1), tel que le montre le Tableau 1⁶.

Mais le Mali est proche de l'avantage comparatif pour cinq des huit produits restants (huile végétale (Mali 1)), farine de blé, confiserie, carton et imprimerie puisque le coût unitaire de référence n'est pas supérieur de plus de 20% de la valeur de production de référence.

⁶Les résultats pour les tissus imprimés ont été obtenus en utilisant des comparaisons directes de prix. Avec les TPN appliqués plus élevés, la valeur de production de référence et les coûts unitaires monétaires de référence sont 20% plus élevés pour les entreprises maliennes et 8% plus élevés pour les entreprises ivoiriennes. Par conséquent, seule une des deux entreprises maliennes a un (léger) avantage comparatif en tant que coût unitaire de référence. Vu l'importance de la contrebande de textile au Mali, nous préférons utiliser les TPN calculés sur la base des comparaisons de prix directs.

Un environnement concurrentiel croissant pourrait amener ces industries à améliorer suffisamment leur performance pour montrer un avantage comparatif. Dans l'industrie des huiles végétales et des produits secondaires, il faut noter la scission entre l'avantage comparatif clair de l'entreprise malienne qui produit surtout de l'huile (Mali 1 ; 62% de production d'huile) et le solide désavantage comparatif de l'entreprise qui produit du savon (Mali 2 ; production savon 100%). Enfin, le Mali n'a clairement pas d'avantage comparatif pour les trois industries restantes, toutes dans la filière chimique : chaussures en plastique, produits en plastique et peinture.

Tableau 1 : La structure de l'avantage comparatif au Mali et en Côte d'Ivoire

Industrie	Producteurs maliens		Producteurs ivoiriens		Avantage malien
		cus		cus*	
					cus*-cus
Huile végétale et produits secondaires	Mali 1	1.07	Ivoire 1	1.05	-0.02
			Ivoire 2	1.13	0.07
			Ivoire 3	1.53	0.47
			Ivoire 4	1.04	-0.03
	Mali 2	1.43	Ivoire 1	1.05	-0.38
			Ivoire 2	1.13	-0.30
			Ivoire 3	1.53	0.10
			Ivoire 4	1.04	-0.39
Farine de blé	Mali	1.13	Ivoire	1.14	0.01
Confiserie	Mali	1.17	Ivoire	0.93	-0.24
Sacs en plastique	Mali	1.45	Ivoire	1.07	-0.39
Industrie	Producteurs maliens		Producteurs ivoiriens		Avantage malien
		cus		cus*	
					cus*-cus
Chaussures en plastiques	Mali	1.30	Ivoire 1	1.03	-0.27
			Ivoire 2	0.90	-0.40
Peinture	Mali	1.35	Ivoire 1	1.01	-0.34

			Ivoire 2	1.05	-0.30
Tissus imprimés (textiles)	Mali 1	1.00	Ivoire 1	0.97	-0.03
			Ivoire 2	0.66	-0.35
			Ivoire 3	1.05	0.04
	Mali 2	0.77	Ivoire 1	0.97	0.20
			Ivoire 2	0.66	-0.11
			Ivoire 3	1.05	0.28
Carton	Mali	1.04	Ivoire	1.05	0.01
Imprimerie	Mali	1.06	Ivoire	0.96	-0.10
Tôle	Mali	0.90	Ivoire	1.04	0.15

Lorsque nous comparons ces résultats avec ceux des principaux concurrents de la Côte d'Ivoire, nous notons d'abord que le Mali a un avantage comparatif au niveau de la production de tôle, alors que la Côte d'Ivoire n'en a pas, bien qu'elle ne soit pas trop loin. La performance du Mali est comparable à la Côte d'Ivoire pour l'autre industrie détenant un avantage comparatif, à savoir celle du tissu imprimé, indiquant qu'il y aura une solide concurrence régionale dans cette industrie dans le cadre de la libéralisation, même pour le Mali, malgré son avantage comparatif. Parmi les cinq industries pour lesquelles le Mali n'est pas loin d'avoir un avantage comparatif, la Côte d'Ivoire est également proche de cet avantage comparatif, dans les trois cas - l'huile végétale (mais non le savon), la farine de blé et le carton - qui ont des coûts unitaires de référence presque identiques⁷.

La Côte d'Ivoire a déjà un avantage comparatif dans les deux autres cas : confiserie et imprimerie. Par conséquent, dans ces industries également, la concurrence régionale sera serrée pour les producteurs maliens même s'ils arrivent à des gains d'efficacité. Enfin, la Côte d'Ivoire est proche de l'avantage comparatif si elle ne l'a pas déjà atteint dans les trois autres industries où le Mali a un solide désavantage, notamment la peinture, les sacs et les chaussures en plastique, ce qui assombrit encore les perspectives de ces industries au Mali. En général, la Côte d'Ivoire semble disposer d'un avantage comparatif plus important dans les activités manufacturières.

Tel que nous l'avons déjà mentionné, l'avantage comparatif ne se traduit pas forcément par une meilleure compétitivité car les distorsions de prix peuvent modifier nettement les coûts unitaires (monétaires). En général, la protection nominale domine toutes les distorsions de prix sur le marché national, diminuant les coûts unitaires (en faisant augmenter la valeur de

⁷Notons que Ivoire 1, 2 et 4 produisent surtout de l'huile (72,5%, 55% et 58%, respectivement de la production totale) alors qu'Ivoire 3 produit principalement du savon (51%).

la production) pour les ventes locales. Sur le marché d'exportation, les producteurs ne reçoivent aucune protection et, donc, ne sont affectés que par les distorsions des coûts des intrants poussant généralement à la hausse les coûts.

Pour illustrer ces effets, nous avons classé dans la Figure 1 nos entreprises de l'échantillon en fonction de leur avantage comparatif et compétitivité sur les marchés maliens (points identifiés par un "M") et ivoiriens (points "C") en utilisant les valeurs présentées sur les Tableaux 1 à 3. Le nom du produit est identifié immédiatement à côté ou en dessous des points correspondants. L'impact net des distorsions de prix sur les ventes au Mali diminue les coûts pour 10 des 12 entreprises maliennes de notre échantillon. La mesure de ces distorsions pour un produit donné peut être vue au niveau de la distance verticale entre la ligne diagonale ($cu=cus$) et les points M de la Figure 1. La production nationale est suffisamment élevée pour rendre compétitives, au niveau local, cinq des neuf entreprises maliennes qui n'ont pas un avantage comparatif (cas B : $cu \neq cus$; huile, confiserie, chaussures en plastique, peinture, imprimerie), presque compétitives ($cu=1,05$) deux autres (cas D2 : $cus > cu > 1$; farine et sacs en plastique) et une autre plus ou moins proche du niveau compétitif (également D2 ; savon). L'industrie restante manquant d'un avantage comparatif, le carton, est éprouvée par des distorsions de prix accroissant les coûts sur le marché national qui exacerbent simplement son manque d'avantage comparatif (cas D1 : $cu > cus > 1$). Sur les trois entreprises ayant un avantage comparatif, toutes sont également compétitives localement bien que l'une d'entre elles connaisse des distorsions poussant à la hausse les coûts (A1 : $cus < cu \neq 1$; la seconde entreprise de tissu imprimé) alors que les distorsions de prix des deux autres entreprises poussent les coûts à la baisse (cas A2 : $cu < cus \neq 1$; la première entreprise de tissu imprimé et de tôle). Dans l'ensemble, huit des 12 entreprises maliennes sont compétitives sur le plan local ($cu \neq 1$) et les deux autres sont proches de l'être. Mais cinq de ces huit entreprises dépendent de la protection nationale pour leur compétitivité et, par conséquent, sont vulnérables face à la vague actuelle de libéralisation.

Par rapport à leurs homologues ivoiriens, le Tableau 2 indique que les entreprises maliennes sont compétitives sur le marché local ($cu < cu^*$) à l'exception de trois produits seulement : savon (Mali 2 dans l'industrie de l'huile végétale), tissu imprimé et carton. De plus, pour les deux autres produits, les entreprises maliennes sont compétitives par rapport à au moins un de leurs concurrents ivoiriens. La protection nationale contrebalance le désavantage comparatif ($cus > cus^*$ dans le Tableau 1) de cinq entreprises maliennes (confiserie, chaussures en plastique, sacs en plastique, peinture et imprimerie) par rapport à leurs concurrents ivoiriens, les rendant compétitives localement ($cu < cu^*$), alors qu'elle renforce l'avantage comparatif de deux autres (farine et tôle). Au sein de l'industrie des huiles végétales et de l'industrie des tissus imprimés, suivant l'entreprise choisie aux fins de comparaison, la protection a soit l'un ou l'autre des effets susmentionnés ou alors, elle diminue le désavantage financier du prix de référence sans l'inverser. Pour l'entreprise restante (carton), les distorsions de prix poussant à la hausse les coûts ne la rendent pas compétitive sur le plan local.

Figure 1: Compétitivité et avantage comparatif des entreprises maliennes

Uc 1.5 Noncompétitive 1.0		C (savon)

Compétitive		
-------------	--	--

Tableau 2: Structure de la compétitivité sur le marché malien

Industrie Malien	Producteurs maliens		Producteurs ivoiriens		Avantage malien cu *-cu
		cu		cu *	
Huile végétale et produits secondaires	Mali 1	0.89	Ivoire 1	1.14	0.25
			Ivoire 2	1.09	0.20
			Ivoire 3	1.56	0.67
			Ivoire 4	1.08	0.19
	Mali 2	1.23	Ivoire 1	1.14	-0.09
			Ivoire 2	1.09	-0.15
			Ivoire 3	1.56	0.33
			Ivoire 4	1.08	-0.15
Farine de blé	Mali	1.05	Ivoire	1.19	.15
Confiserie	Mali	1.00	Ivoire	1.11	0.12
Sacs en plastique	Mali	1.05	Ivoire	1.15	0.10
Chaussures en plastiques	Mali	0.97	Ivoire 1	1.01	0.04
			Ivoire 2	1.02	0.04
Peinture	Mali	0.97	Ivoire 1	1.14	0.17
			Ivoire 2	1.08	0.10
Tissus imprimés (textiles)	Mali 1	0.98	Ivoire 1	1.14	0.16
			Ivoire 2	0.81	-0.17
			Ivoire 3	1.20	0.22
	Mali 2	0.90	Ivoire 1	1.14	0.24
			Ivoire 2	0.81	-0.09
		Ivoire 3	1.20	0.30	
Carton	Mali	1.10	Ivoire	1.05	-0.05
Imprimerie	Mali	0.97	Ivoire	1.14	0.17
Tôle	Mali	0.72	Ivoire	1.24	0.52

Sur le marché ivoirien d'exportation (Tableau 3), la situation est inversée puisqu'en l'absence de la protection nominale, l'impact net des distorsions de prix pousse généralement les coûts à la hausse. Sept des neuf entreprises qui n'ont pas un avantage comparatif rencontrent des distorsions à l'exportation qui en augmentent aussi le coût (cas D2 dans Figure 1 : $cu > cus > 1$) alors que les deux autres connaissent de légères distorsions poussant les coûts à la baisse (cas D1 : $cus > cu > 1$). Toutes les trois entreprises ayant un avantage comparatif connaissent des distorsions de prix qui provoquent une hausse des coûts. Dans le cas de l'entreprise de tissu imprimé, ces distorsions suffisent pour la rendre non compétitive (cas C : $cus \# 1 < cu$). Les exportations de tôle et les exportations de la seconde entreprise de tissu imprimé sont pénalisées par les distorsions de prix mais cet effet ne suffit pas pour annuler leur avantage comparatif (cas A2 : $cus < cu \# 1$). L'ampleur de ces distorsions peut être mesurée par la distance verticale entre chaque point C et la ligne diagonale ($cu = cus$).

Par conséquent, toutes les exportations, à l'exception de la tôle, et l'une des deux entreprises de tissu imprimé ne sont pas compétitives, d'un point de vue absolu ($cu < 1$) et, tel que le montre le Tableau 3, par rapport à leurs concurrents ivoiriens ($cu > cu^*$). De plus, ces résultats ne tiennent pas compte des coûts de transport qui, selon une analyse des coûts de transport que nous avons effectuée, sont assez élevés pour les exportations vers le marché ivoirien, notamment pour la tôle.

Ceci dit, cinq des entreprises maliennes (huile végétale, farine, l'autre entreprise de tissu imprimé, carton et imprimerie) ont un taux de pertes estimées sur les exportations de 25% dont environ 10% sont imputables aux distorsions de prix. En combinant une meilleure performance et la réduction des distorsions de prix, l'on pourrait rendre ces cinq entreprises compétitives du point de vue exportation si toutefois les coûts de transport n'étaient pas prohibitifs. Selon notre analyse des coûts de transport, cette dernière condition n'existe que pour le tissu imprimé qui se présente comme la seule exportation manufacturière potentielle parmi notre échantillon de produits. Cela s'applique notamment à Mali 2 dans cette industrie qui est compétitive du point de vue exportation malgré les distorsions de prix qui augmentent les coûts de 20% environ.

En bref, les entreprises maliennes indiquent un manque général d'avantage comparatif dans les activités manufacturières, bien que cette situation puisse être nettement améliorée avec certains gains d'efficacité. Malgré cela, ces entreprises sont généralement compétitives, ou proches de l'être, sur le marché local suite à une importante protection nominale. Nous pouvons appeler ça une compétitivité artificielle car elle dépend uniquement de l'existence des politiques protectionnistes actuelles. Par conséquent, le secteur manufacturier malien semble vulnérable dans le contexte actuel de la libéralisation du commerce et de l'intégration régionale, bien que nos résultats indiquent qu'il puisse être en position de faire face à ce défi en améliorant son efficacité. Pour étudier plus en détail cette possibilité, voyons à présent l'analyse des sources du manque général d'avantage comparatif au Mali.

Tableau 3: La structure de la compétitivité sur le marché ivoirien

Industrie	Producteurs maliens		Producteurs ivoiriens		Avantage malien
		cu		cu *	cu *-cu
Huile végétale et produits secondaires	Mali 1	1.17	Ivoire 1	1.00	-0.17
			Ivoire 2	1.05	-0.11
			Ivoire 3	1.42	0.25
			Ivoire 4	0.94	-0.23
	Mali 2	1.61	Ivoire 1	1.00	-0.61
			Ivoire 2	1.05	-0.55
			Ivoire 3	1.42	-0.19
			Ivoire 4	0.94	-0.67
Farine de blé	Mali	1.23	Ivoire	0.99	-0.25
Confiserie	Mali	1.35	Ivoire	0.75	-0.59
Sacs en plastique	Mali	1.38	Ivoire	1.03	-0.35
Chaussures en plastiques	Mali	1.33	Ivoire 1	0.78	-0.55
			Ivoire 2	0.83	-0.50
Peinture	Mali	1.31	Ivoire 1	1.01	-0.29
			Ivoire 2	0.95	-0.36
Tissus imprimés (textiles)	Mali 1	1.06	Ivoire 1	0.96	-0.10
			Ivoire 2	0.65	-0.41
			Ivoire 3	1.02	-0.04
	Mali 2	0.98	Ivoire 1	0.96	-0.02
			Ivoire 2	0.65	-0.33
		Ivoire 3	1.02	0.04	
Carton	Mali	1.17	Ivoire	0.95	-0.22
Imprimerie	Mali	1.15	Ivoire	1.02	-0.13

Tôle	Mali	0.98	Ivoire	1.01	0.03
-------------	-------------	-------------	---------------	-------------	-------------

4.2 Sources d'avantage comparatif

Le but principal de cette recherche est d'identifier les sources de compétitivité (ou du manque de compétitivité) dans le secteur manufacturier du Mali. Eloignons-nous dans un premier temps des diverses distorsions de prix pour nous concentrer sur la question plus fondamentale des sources de l'avantage comparatif. Les déterminants fondamentaux de l'avantage comparatif sont les coûts unitaires des intrants, de la main-d'œuvre et du capital du prix de référence que l'on peut encore séparer en volets prix et productivité.

Nous avons vu que seules deux des 12 entreprises maliennes possèdent un avantage comparatif alors que cinq autres en sont relativement proches. Vu que les biens échangeables représentent la plus grande proportion du total des coûts unitaires, généralement aux alentours de 50%, ils jouent probablement un rôle capital au niveau de la compétitivité. Nous notons d'abord un coefficient de corrélation de 0,7 entre les intrants échangeables et le coût total aux prix de référence indiquant que les entreprises qui utilisent de manière plus intense les intrants échangeables ont tendance à avoir des coûts totaux plus élevés car elles ne font pas d'économies compensatrices dans les coûts des facteurs primaires.

Deux explications possibles : (1) un choix de gammes de produits ou de technologies qui utilisent les intrants échangeables de manière trop intense vu leurs prix par rapport à ceux des facteurs primaires (ces activités peuvent être efficaces du point de vue technique mais ne sont pas optimales du point de vue des proportions des facteurs) ; (2) un gaspillage des intrants (inefficacité technique) au niveau des entreprises qui n'ont pas d'avantage comparatif. Une analyse détaillée de la fonction des coûts - ou de la production - serait nécessaire pour vérifier cette information. La première explication suggère que le Mali a un avantage comparatif plus grand au niveau des activités ou technologies qui utilisent des facteurs primaires de manière plus intense alors que la seconde note une mauvaise supervision et un mauvais entretien.

Pour étudier de plus près la question, nous comparons les coûts des intrants-matériel de nos entreprises maliennes et ceux de leurs concurrents ivoiriens. Si l'on prend des technologies de production identiques, des coûts d'intrants plus élevés indiqueraient un gaspillage au niveau des intrants ou des prix plus élevés des intrants (dû probablement aux coûts de transport plus élevés pour les intrants importés). Mais il est également possible que des coûts d'intrants plus élevés indiquent simplement l'utilisation d'une technologie différente davantage axée sur les intrants. Nous constatons que, si la moitié des entreprises maliennes ont des coûts d'intrants échangeables et non échangeables qui sont plus élevés que ceux de leurs concurrents ivoiriens, l'autre moitié a des coûts d'intrants plus faibles. Aussi, au sein de ces industries, il ne semble pas que les entreprises maliennes aient un désavantage systématique du point de vue coût des intrants comparativement à leurs

concurrents ivoiriens, bien que certaines industries (surtout la peinture, les sacs en plastique et les chaussures en plastique pour les intrants échangeables et la farine de blé, la confiserie et le carton pour les intrants non échangeables) en aient un, tel que nous le verrons dans notre analyse au niveau produits (Section 4.5 et, pour une discussion plus élaborée, le rapport détaillé).

Pour voir s'il est possible que les prix des intrants échangeables soient systématiquement plus élevés suite aux coûts de transport supplémentaires dans un pays enclavé comme le Mali, nous avons fait certaines estimations approximatives de ces coûts supplémentaires⁸.

Cette analyse indique que les coûts de transport pour les intrants échangeables représentent moins de 5% de la valeur de la production pour sept entreprises, moins de 10% pour trois autres entreprises et plus de 10% pour deux d'entre elles. Par conséquent, les coûts de transport des intrants semblent jouer un rôle mineur, bien qu'il ne soit pas négligeable. Sans faire une analyse de la productivité approfondie, nous sommes incapables de déterminer si le cas où les entreprises maliennes ont des coûts d'intrants plus élevés est dû à différentes techniques de production ou à un gaspillage des intrants.

Vu notre conclusion préliminaire selon laquelle les entreprises maliennes possèdent un avantage comparatif au niveau d'activités faisant une faible utilisation d'intrants, nous pourrions nous attendre à ce que les coefficients de corrélation des facteurs primaires soient négatifs. Mais seul le coefficient de la main-d'œuvre porte le signe escompté (-0,38) alors que le coefficient du capital est positif (0,3). Malgré sa petite contribution en termes absolus à la valeur de la production (entre 5% et 15%), la main-d'œuvre contribue continuellement à diminuer le coût unitaire. Cela montre, tel qu'on pouvait s'y attendre, que le Mali possède un avantage comparatif dans des activités manufacturières à forte utilisation de main-d'œuvre.

Nous devrions noter que ce résultat peut sembler surprenant lorsque nous tenons compte de la productivité extrêmement faible de la main-d'œuvre dans nos entreprises échantillonnées qui ont des coefficients de main-d'œuvre trois fois et demi ceux des entreprises ivoiriennes. Mais les barèmes salariaux sont quatre fois plus faibles au Mali. Par conséquent, seules trois des 12 entreprises maliennes avaient des coûts de main-d'œuvre plus élevés que leurs concurrents ivoiriens alors que huit avaient des coûts d'investissement plus élevés. Des coûts d'investissement plus élevés sont dus presque uniquement à une productivité plus faible du capital puisque les taux d'intérêt de référence sont supposés être les mêmes dans les deux pays. Là aussi, sans une analyse de productivité détaillée, nous ne pouvons pas confirmer si la productivité plus faible du capital est due à l'inefficacité ou à l'utilisation d'une technologie de production faisant une

⁸Nous avons simplement calculé les coûts de transports supplémentaires des intrants au Mali comme étant le produit du poids des intrants, le coût des transports routiers au Mali par tonne/km et la distance du port d'Abidjan à Bamako.

plus grande utilisation de capitaux. Mais la première explication semble probable vu les faibles taux d'utilisation de la capacité au Mali.

En bref, le faible avantage comparatif du Mali semble être dû à plusieurs causes : le fait de reléguer au second plan les industries à forte utilisation de main-d'œuvre, qui correspondent plus à son avantage comparatif, en faveur d'activités à forte utilisation de capitaux et d'intrants-matériel, une faible utilisation de la capacité, les coûts de transport des intrants et, peut-être, le gaspillage des intrants. De plus, au sein de certaines activités, une attention devrait être prêtée aux éléments de coût, surtout les coûts des intrants échangeables et non échangeables qui sont plus élevés, et c'est surprenant, que ceux des concurrents ivoiriens correspondants, tel que le signale notre analyse produit par produit (Section 4.5 et, de manière plus approfondie, dans le rapport détaillé). Enfin, même si les coûts unitaires de la main-d'œuvre sont généralement plus faibles au Mali, le retard de productivité de la main-d'œuvre n'en reste pas moins étonnant et mérite une analyse plus approfondie de la production de la fonction des coûts.

4.3 Sources de distorsion

Tel qu'expliqué auparavant, l'avantage comparatif de référence ne garantit pas une compétitivité prix-marché. Dans cette section, nous examinons les impacts de la compétitivité des distorsions au niveau des prix de la production (protection nominale), des prix des intrants et des biens, des barèmes salariaux, des taux d'intérêt et des taux de change ainsi que des impôts directs et des subventions⁹. Les résultats sont présentés sur le Tableau 4.

L'impact net des distorsions est de diminuer les coûts unitaires maliens pour les ventes locales de 15,3% en moyenne. Tel que nous l'avons vu dans la Section 4.1, cela suffit pour rendre compétitives sur le plan local cinq des entreprises qui ne possèdent pas un avantage comparatif tout en diminuant les pertes ou en accroissant les bénéfices pour les cinq autres. Seules deux entreprises connaissent des distorsions prix net poussant à la hausse les coûts sur le marché local.

Tel qu'on pouvait s'y attendre, la protection nominale représente la principale distorsion de prix pour les ventes locales. Sur le marché malien, elle gonflent la valeur de la production et, partant, diminuent les coûts unitaires (monétaires) des producteurs maliens d'une

⁹A strictement parler, les impôts directs ne sont pas forcément des distorsions puisqu'un taux d'imposition direct "normal" est simplement un paiement en contrepartie de services publics. Mais pour éviter de faire une estimation subjective de ces "taux normaux" et pour mesurer l'impact général des impôts directs pour les producteurs maliens opposés aux producteurs ivoiriens, nous avons traité tous les impôts directs comme des distorsions.

moyenne de 23,1%. Cela a un impact très prononcé sur leur compétitivité nationale par rapport aux concurrents ivoiriens puisque ces derniers n'ont qu'une protection sur le marché malien. Sur le marché ivoirien, la situation est inversée puisque les producteurs maliens, comme les concurrents ivoiriens, connaissent une réduction moyenne de 14,1% dans les coûts unitaires provenant de la protection nominale. Cela reflète la politique industrielle moins protectionniste du Gouvernement ivoirien (Section 2.7.2).

Tableau 4: Les impacts des distortions de prix sur les coûts unitaires (en pourcentage)

	protection nominale (ventes en)		taux de change	tarifs intrants	barèmes salariaux	taux d'intérêt	ou/sans taux de marché	ou/sans subventions crédits	Tarifs bien	ta di es ne
	Mali	Côte d'Ivoire	Entreprises maliennes							
huile végétale	-26.3	0	2.5	4.9	1.9	-4.2	39.0	-8.1	1.4	23
	-35.3	0	3.6	8.3	0	-1.0	0.5	-15.0	0.3	42
Farine	-17.8	0	1.7	4.3	0.5	0.4	1.2	-0.9	0	27
Confiserie	-32.7	0	6.1	5.1	0.8	-7.4	4.3	-11.7	0.1	11
sacs en plastique	-33.9	0	3.8	6.7	1.0	-19.0	16.7	-35.7	0.5	05
chaussures en plastique	-34.7	0	3.5	1.8	0.9	-5.4	10.8	-16.1	0.2	16
Peinture	-33.9	0	3.1	4.8	0.5	-17.3	8.9	-26.2	0	51
Tissus	-7.6	0	5.9	1.8	3.0	-10.1	13.1	-23.2	0.5	38
	-6.4	0	6.0	0.9	2.4	-0.2	3.3	-3.5	b	11
Carton	-6.2	0	3.8	3.4	0.3	1.3	1.3	0	0.6	26
Imprimerie	-17.3	0	3.2	3.5	1.6	0	2.2	-2.2	0.2	0
Tôle	-24.8	0	1.0	4.9	0.4	0.2	0.2	0	0.1	04
TOTAL	-23.1	0	3.7	4.2	1.1	-5.2	8.5	-11.9	0.3	37
			Entreprises ivoiriennes							
huile végétale	0	-13.7	4.3	1.7	2.0	-2.5	4.1	-6.6	0.2	3
	0	-3.5	2.5	2.8	0.1	-3.3	3.1	-6.4	0.2	-4
	0	-14.5	4.8	7.8	0.6	-10.6	8.6	-19.1	0.1	0
	0	-13.9	2.1	3.8	0.7	-3.0	3.2	-6.1	0	0
Farine	0	-20.2	1.8	4.9	0.7	-2.8	3.6	-6.5	0	0

Confiserie	0	-33.1	4.3	5.4	1.2	-2.6	5.3	-8.0	0	9
sacs en plastique	0	-11.9	3.4	4.1	1.4	-4.0	6.7	-10.7	0	3
chaussures en plastiques	0	-23.7	3.0	6.1	1.6	-11.8	7.9	-19.8	0	-
	0	-18.1	2.4	8.9	2.6	-4.0	3.0	-6.9	0	1
Peinture	0	-11.9	3.5	6.5	1.8	-1.9	4.9	-6.8	0	3
	0	-23.7	2.0	6.7	0.7	-5.4	4.1	-9.5	0	-
Tissus	0	-18.1	3.8	4.7	1.9	-5.3	8.0	-13.3	0	0
	0	-11.6	2.4	3.3	1.69	-3.5	3.9	-7.4	0	0
	0	-13.0	4.1	3.9	2.6	-1.5	6.2	-7.7	0	-
Carton	0	-10.4	2.4	2.7	0.7	-6.0	5.0	-11.0	0	0
Imprimerie	0	-10.9	3.0	16.3	-0.6	-3.7	4.4	-8.2	0	2
Tôle	0	-21.0	2.2	9.3	0.2	3.0	3.6	-0.6	0	4
TOTAL	0	-14.0	3.1	5.8	1.2	-4.1	5.0	-9.1	0	1

La protection nominale des entreprises maliennes sur leur marché local est compensée partiellement par l'impact net des autres distorsions de prix qui accroissent le coût des ventes locales de 7,8% en moyenne.

Sur le marché d'exportation, les entreprises maliennes ne connaissent que ces autres distorsions de prix qui font grimper leurs coûts unitaires de 8,4% en moyenne, nuisant énormément à la compétitivité de leurs exportations. L'impact net des autres distorsions de prix est légèrement moins prononcé pour les entreprises ivoiriennes, accroissant les coûts unitaires de 7,2% sur les exportations vers le Mali et de 6,6% sur les ventes en Côte d'Ivoire.

Exception faite de la protection nominale, l'impact des distorsions de prix individuelles est analogue, même un peu plus prononcé pour les ventes à l'exportation et, par conséquent, nous ne présentons que leur impact sur la compétitivité nationale sur le Tableau 4 (les impacts sur les coûts unitaires des exportations sont montrés entre parenthèses ci-après). La plus importante de ces distorsions est celle qui affecte le taux d'intérêt qui diminue les coûts unitaires en moyenne de 5,2% (5,9%) bien qu'elle augmente les coûts de certaines activités. Ce résultat, qui reflète essentiellement l'utilisation d'un crédit fournisseur sans intérêt, est également présent chez les entreprises ivoiriennes -4,1% (3,8%), bien que dans une mesure moindre.

Nous pouvons faire la distinction entre l'impact de la surévaluation des taux d'intérêt du marché et l'importance des subventions au crédit. Si l'on suppose que la surévaluation des

taux d'intérêt du marché est la même dans les deux pays, des différences dans son impact reflètent l'intensité du capital. A cet égard, les entreprises maliennes sont plus vulnérables : 8,5% (6,2%) d'accroissement des coûts contre 5% (4,7%). Mais grâce à une utilisation accrue des subventions de crédit (fournisseur), les entreprises maliennes payent de fait un taux d'intérêt qui est nettement inférieur aux taux d'intérêt estimés sur le marché et aux taux d'intérêt de référence (17,5% et 11,5%, respectivement) fournissant un impact positif net des distorsions des taux d'intérêt.

Les droits tarifaires sur les intrants échangeables augmentent de 4,2% (4,7%) en moyenne les coûts unitaires du Mali. Les concurrents ivoiriens font face à des droits tarifaires encore plus élevés pour les intrants, augmentant leurs coûts de 5,8% (5,4%). Par conséquent, des droits tarifaires moindres semblent être en faveur de la compétitivité manufacturière du Mali par rapport à la Côte d'Ivoire.

La surévaluation du taux de change a pour effet de diminuer le prix national de la production et celui des intrants échangeables, qui s'annulent partiellement, de sorte à ce que l'effet net pousse à la hausse les coûts unitaires d'une marge de 3,7% (4%) en moyenne. Cet effet s'applique cependant uniquement à l'égard de produits importés de pays à l'extérieur de la zone franc ; les coûts concernant les concurrents ivoiriens sont peu affectés car ces derniers, face à une surévaluation du taux de change estimé au même niveau, constatent également un accroissement de leurs coûts unitaires, de 3,1% (2,9%) en moyenne.

Les impôts directs nets ajoutent également 3,7% (4%) aux coûts unitaires du Mali. Cet effet diminue la compétitivité manufacturière des entreprises maliennes de manière modérée par rapport à leurs concurrents ivoiriens pour lesquels les impôts directs ne représentent que 1,1% (0,9%) des coûts unitaires en moyenne. Les distorsions des salaires ont un faible impact (accroissement de coût de 1%) sur les producteurs dans les deux pays, sachant la petite proportion du coût de la main-d'œuvre. Enfin, les droits tarifaires sur les biens ont un effet négligeable sur les coûts absolus et relatifs (par rapport aux concurrents ivoiriens) encourus par les producteurs maliens.

En conclusion, les entreprises maliennes sont affectées de manière modérée par les distorsions de prix autres que la protection nominale, surtout les droits tarifaires pour les intrants, le taux de change et les impôts directs. Par rapport aux entreprises ivoiriennes, à l'exception de la protection nominale, aucune de ces distorsions de prix n'a joué un rôle très important. Les politiques des impôts directs semblent miner légèrement la compétitivité malienne alors que les politiques des droits tarifaires pour les intrants et l'accès à un crédit fournisseur sans intérêt augmentent de manière modérée la compétitivité relative du Mali. L'impact net des distorsions est de renforcer la compétitivité locale et de diminuer la compétitivité des exportations.

4.4 Libéralisation du commerce et intégration régionale

La libéralisation du commerce peut se faire sous forme de réduction ou suppression des barrières tarifaires, accompagnée ou non par un réalignement du taux de change. Tel que nous venons de le voir, la protection nominale joue un rôle capital au niveau de la compétitivité des entreprises maliennes sur leur marché local. En effet, elle compense le manque d'avantage comparatif et l'impact des prix des facteurs primaires, prix des intrants-matériel et distorsions du taux de change sur l'accroissement des coûts. La libéralisation du commerce diminue ou élimine également les distorsions des prix des intrants-matériel et des taux de change qui compenseraient partiellement une diminution de la protection nominale. Mais selon nos estimations, en partant de l'hypothèse extrême d'une complète libéralisation du commerce et d'un réalignement du taux de change, des entreprises maliennes deviendraient extrêmement vulnérables. De fait, la compétitivité locale refléterait davantage le manque d'avantage comparatif du Mali dans le secteur manufacturier, tel que présenté sur le Tableau 1. Selon le chiffre, les entreprises maliennes dans les industries suivantes ne seraient plus compétitives localement : huile végétale (accroissement de 18% dans les coûts unitaires (monétaires)), confiserie (21%), chaussures en plastique (29%), peinture (26%) et imprimerie (10%).

Pour compenser partiellement cette diminution dans la compétitivité locale, il faudrait accroître la compétitivité des exportations vu la réduction ou l'élimination des intrants échangeables des droits tarifaires sur les biens et peut-être les distorsions du taux de change. L'impact combiné de ces distorsions a mené à des accroissements de coût unitaires des exportations de 5,5% (chaussures en plastique) à 12,2% (savon), niveaux qui s'avèrent fatals pour le développement d'un secteur d'exportation aussi fragile. Ces éliminations diminueraient les coûts unitaires des exportations. C'est l'industrie des tissus imprimés qui est probablement dans la meilleure position pour profiter de la libéralisation du commerce car les deux entreprises deviennent compétitives du point de vue exportation dans le cadre de ce scénario. Si ces entreprises réussissent, nous pourrions assister à une restructuration du secteur manufacturier malien correspondant davantage à son avantage comparatif dans les activités à forte utilisation de la main-d'œuvre, fournissant ainsi une base plus solide de croissance. Mais les défis au niveau de l'exportation de tissu imprimé et, de fait, de tout article manufacturier du Mali sont de taille, en commençant par le coût élevé du transport des produits, même vers les marchés régionaux. Une grande attention doit être accordée à ces activités pour qu'elles ne rencontrent pas des distorsions de prix injustifiées, tel qu'identifié dans notre analyse au niveau des produits.

L'accord récent de l'UEMOA pour l'intégration régionale prescrit une réduction de 60% sur les droits tarifaires au sein de la région. Si les exportateurs de la région n'augmentent pas leurs droits tarifaires mais passent cette réduction des coûts aux consommateurs, alors les prix nationaux diminueront proportionnellement. Cela poussera à la hausse les coûts unitaires (monétaires) des producteurs locaux tout en laissant inchangés les coûts unitaires des exportateurs régionaux. Cette situation surviendra probablement dans le cadre d'activités où les importations extrarégionales sont faibles. Au contraire, si les exportateurs empochent simplement la réduction tarifaire en laissant les prix nationaux inchangés, cela

diminuera les coûts unitaires des exportateurs tout en laissant les coûts unitaires des producteurs locaux inchangés. Le résultat sera probablement intermédiaire, avec un accroissement dans les coûts unitaires des producteurs locaux et une diminution dans les coûts unitaires des exportations. Quel que soit le cas, la compétitivité des producteurs locaux diminuera par rapport à celle des exportateurs régionaux. Par conséquent, les producteurs maliens verront diminuer leur compétitivité relative sur le marché national où est vendue la vaste majorité de leur production. Nous supposons que les intrants et biens échangeables sont importés de l'extérieur de la région et que, partant, leurs prix ne seront pas affectés par l'intégration.

Dans le cas extrême d'une rétrocession complète des réductions tarifaires sur les prix à la consommation, la protection nominale nationale diminuerait (en valeur absolue) de 60%. Nos calculs indiquent que cela augmenterait de 2% à 14% le coût unitaire des producteurs maliens, pour les ventes locales. L'huile, le savon, la confiserie et les produits chimiques (sacs en plastique, chaussures en plastique et peinture) ainsi que l'imprimerie seraient les industries les plus éprouvées par l'accroissement de plus de 10% des coûts unitaires locaux. Dans ce cas extrême, l'intégration signifierait que toutes les industries, à l'exception de celles de l'huile, du tissu imprimé et de la tôle, ne seraient plus rentables, en l'absence de tout ajustement. Si au contraire, les exportateurs régionaux bénéficient de la réduction tarifaire, leurs coûts unitaires sur les exportations vers le Mali diminueraient, laissant les coûts unitaires locaux du Mali inchangés. Quel que soit le cas, les industries de la confiserie, des sacs en plastique et des chaussures en plastique ne seraient plus compétitives sur le marché malien par rapport à leurs concurrents ivoiriens qui sont leur menace la plus immédiate. En ajoutant la première entreprise de tissu imprimé du Mali, nous constatons que les mêmes entreprises que la libéralisation du commerce rendrait non compétitives connaîtraient le même sort suite à l'intégration régionale : l'huile végétale (un accroissement d'environ 16% dans les coûts unitaires par rapport aux concurrents ivoiriens), la confiserie (20%), les chaussures en plastique (21%), la peinture (20%), la première entreprise de tissu imprimé (5%) et l'imprimerie (10%).

Mais, compensation partielle, les entreprises maliennes verraient s'améliorer leur compétitivité sur le plan des exportations régionales. Toutefois, puisque les taux tarifaires de départ sont nettement plus faibles sur le marché ivoirien pour nos produits de l'échantillon et vu que nous supposons que les prix des intrants et produits échangeables ainsi que le taux de change ne sont pas affectés, l'intégration régionale n'aurait qu'un effet négligeable sur les possibilités d'exportation du Mali. En moyenne, les coûts unitaires maliens pour les ventes sur le marché ivoirien ne diminueraient que de 5% par rapport aux concurrents ivoiriens dans le cadre de notre scénario d'intégration.

4.5 Conclusions au niveau des produits

L'industrie de l'huile végétale et de ses produits secondaires est représentée au Mali par une seule entreprise qui produit essentiellement de l'huile végétale (62% de la production)

ainsi que du savon (26%) et certains autres produits et par une autre entreprise qui ne produit que du savon¹⁰.

Les quatre concurrents ivoiriens de notre échantillon avaient également une production mixte avec des proportions montrées sur le Tableau 4.2.1a dans le rapport détaillé. Si les entreprises maliennes vendent exclusivement sur le marché national, les entreprises ivoiriennes exportent par contre entre 19% et 41% de leur production. L'utilisation de la capacité est élevée (78% à 100%) pour toutes les entreprises sauf Mali 2 où elle n'était que de 20%.

Les six entreprises manquent d'avantage comparatif. Pourtant, l'entreprise malienne qui produit surtout de l'huile (Mali 1) se rapproche autant que Côte d'Ivoire 2 et 4 (coûts dépassant la valeur de la production de 7%, 5% et 4%, respectivement, aux prix de référence). Une protection significative de la production nationale qui diminue les coûts unitaires monétaires de 26% au Mali 1 et de 35% pour Mali 2 rend Mali 1 très compétitif sur le marché local tout en diminuant les pertes de Mali 2. Mais ni l'une ni l'autre de ces entreprises n'est compétitive sur le marché ivoirien vue la protection conférée aux producteurs locaux et l'impact sur l'accroissement des coûts (10% à 20%) des distorsions de prix aux niveaux des facteurs primaires et des intrants-matériel, notamment les droits tarifaires pour les intrants et la surévaluation du taux de change. Grâce à des améliorations modérées de la performance et une diminution dans les distorsions des prix-facteurs, Mali 1 semble capable de pouvoir survivre la libéralisation du commerce et l'intégration régionale UEMOA et serait même dans une meilleure position d'exporter si elle peut venir à bout des coûts de transport apparemment très élevés. Mali 2 n'est pas compétitive pour le moment et sa situation ne ferait que s'aggraver avec la libéralisation du commerce et l'intégration régionale. De fait, la production de savon n'est pas compétitive dans les deux pays suite apparemment aux coûts extrêmement élevés des matières premières. Notons que, pour les deux entreprises maliennes, des salaires extrêmement faibles sont mis en balance avec une productivité de la main-d'œuvre tout aussi faible. C'est le cas pour toutes les entreprises maliennes de notre échantillon et cela demande une analyse plus détaillée de la productivité.

L'industrie des moulins de farine transforme le blé importé en farine pour la consommation nationale. Les exportations sont peu importantes dans les deux pays. Notre échantillon comprend une entreprise dans chaque pays mais le moulin ivoirien est cinq fois plus grand que celui au Mali, proportionnel à la taille de leurs marchés respectifs. L'utilisation de la capacité est élevée (83% au Mali et 95% en Côte d'Ivoire). L'entreprise malienne est possédée en partie par des parts étrangères (34%) alors que l'entreprise ivoirienne est entièrement aux mains d'étrangers.

¹⁰Les caractéristiques principales des entreprises de notre échantillon sont présentées sur le Tableau A7 en Annexe.

Les deux entreprises n'ont pas d'avantage comparatif au niveau de la production de farine de blé puisque, aux prix de référence, leurs coûts dépassent la valeur de la production d'environ 13%. Cela est probablement dû à leur dépendance face aux importations de blé non transformé qui supposent des coûts de transport élevés par rapport à la farine. La principale intervention de politiques sur ce marché est la protection nominale des marchés locaux qui diminue nettement les coûts unitaires (18% pour l'entreprise malienne et 20% pour l'entreprise ivoirienne) établissant la compétitivité de chaque producteur sur son marché local respectif. La libéralisation commerciale et l'intégration régionale présentent donc un défi important pour ces activités fragiles.

Les distorsions des prix des facteurs de production et des taux de change accroissent les coûts de 5% à 10% pour les deux entreprises ce qui, combiné à leur manque d'avantage comparatif, rend leurs exportations non compétitives. Les divergences dans les impôts directs nets et les subventions de crédit en faveur de l'entreprise ivoirienne diminuent la compétitivité relative de l'entreprise malienne. Enfin, notre analyse montre que les coûts de transport représentent une barrière naturelle insurmontable pour les exportations de farine de blé du Mali vers la Côte d'Ivoire.

La confiserie est le seul produit d'une entreprise malienne et d'une entreprise ivoirienne de notre échantillon. Ces deux entreprises ont une très grande différence d'âge puisque l'entreprise malienne a été créée en 1949 alors que l'entreprise ivoirienne a été créée en 1981. Les exportations de l'entreprise malienne ne sont guère importantes (2%) mais, par contre, l'entreprise ivoirienne exporte 42% de sa production à l'intérieur de la même région. Les deux entreprises aux mains d'étrangers sont privées à 100%. L'entreprise ivoirienne fonctionne pratiquement à sa capacité alors que l'entreprise malienne ne fonctionne qu'à 34% de sa capacité de production.

L'avantage comparatif réside à l'évidence au niveau de l'entreprise ivoirienne (les coûts de référence sont égaux à 93% de la valeur de la production versus 117% pour l'entreprise malienne). La faible compétitivité locale de l'entreprise malienne dépend de l'importante protection nominale qui diminue les coûts unitaires de 33%. Dans le contexte actuel de la libéralisation du commerce et de l'intégration régionale UEMOA, l'entreprise malienne semble très vulnérable face à la concurrence ivoirienne. Si l'on veut remédier à la situation, il convient de prêter une attention particulière à l'analyse du coût unitaire extrêmement élevé des "autres services" de l'entreprise malienne (55% de la valeur de la production contre 19% pour l'entreprise ivoirienne) et aux effets possibles de l'utilisation accrue de la capacité. Il convient également de faire attention à la diminution des distorsions au niveau des prix des facteurs de production et du taux de change qui augmentent d'environ 15% les coûts de la production, parallèlement à la réduction de la protection nominale.

Notre échantillon comprend une entreprise malienne et une entreprise ivoirienne qui produisent presque exclusivement des sacs en plastique, principalement pour la vente sur leurs marchés locaux respectifs (100% et 81% des ventes, respectivement). Les deux

entreprises sont privées et relativement nouvelles, ayant été créées en 1990 et en 1986, respectivement. L'entreprise malienne appartient à des investisseurs locaux alors que 45% des parts de l'entreprise ivoirienne sont possédées par des investisseurs étrangers. L'entreprise ivoirienne fonctionne à sa pleine capacité alors que l'entreprise malienne opère à 80% de sa capacité.

La production malienne de sacs en plastique ne semble pas efficace du tout et manque d'un avantage comparatif puisque les coûts dépassent de 45% la valeur de la production aux prix de référence, comparé à 7% pour l'entreprise ivoirienne. Sa compétitivité presque absolue et sa compétitivité relative sur le marché local dépendent uniquement de l'importante protection nominale et des subventions de crédit qu'elle reçoit et qui diminuent les coûts unitaires de 33,9% et de 35,7%, respectivement. L'entreprise ivoirienne concurrente semble bien plus viable et constituerait une menace importante au même titre que les autres exportateurs d'autres pays dans le cas d'une libéralisation importante du commerce et de l'intégration régionale. Si l'on cherche à relancer cette intégration au Mali, il convient de prêter une attention particulière aux coûts élevés des intrants échangeables et du capital.

Les chaussures en plastique sont fabriquées par une entreprise malienne et deux entreprises ivoiriennes de notre échantillon. L'entreprise malienne vend uniquement sur le marché local alors que les entreprises ivoiriennes exportent respectivement 80% et 70% de leur production, surtout à l'extérieur de la région UEMOA. Les deux entreprises ivoiriennes fonctionnent à pleine capacité alors que l'entreprise malienne n'opère qu'à 60% de sa capacité. Les entreprises ivoiriennes sont trois à quatre fois plus grandes que l'entreprise malienne, tel qu'en témoigne le total des ventes (2,9 milliards et 4,2 milliards FCFA contre 914 millions FCFA). Les trois entreprises sont privées et relativement récentes, ayant été créées au milieu des années 80. Les entreprises ivoiriennes sont possédées par des étrangers alors que l'entreprise malienne a des propriétaires locaux.

L'entreprise malienne ne dispose pas d'un avantage comparatif (les coûts de référence dépassent de 30% la valeur de la production). Elle ne serait pas capable de livrer concurrence sur le marché local si elle ne disposait pas d'une considérable protection nominale qui diminue actuellement ses coûts unitaires de 34,7%. Elle n'a aucun espoir d'exporter sans accroître de manière considérable sa productivité. Les distorsions au niveau des prix des facteurs de production et du taux de change ont un impact relativement petit sur la compétitivité du Mali, accroissant les coûts unitaires d'environ 3%. A l'instar de son concurrent ivoirien, l'entreprise malienne évite de payer des taux d'intérêt locaux élevés uniquement en ayant recours au crédit fournisseur qui lui permet de diminuer ses coûts unitaires de 16,1%. L'analyse des impacts de l'utilisation accrue de la capacité et, vu les faibles perspectives d'exportation, de la demande du marché local pour une production locale accrue est nécessaire car elle pourrait expliquer la faible productivité de l'entreprise malienne. Une analyse plus détaillée de la productivité éclairerait, dans une certaine mesure, les raisons expliquant l'utilisation bien plus élevée de main-d'œuvre et

d'intrants au Mali vu des parts de capitaux relativement analogues. Les coûts élevés des "autres services" pour l'industrie malienne demandent une analyse plus approfondie.

Nous avons une entreprise malienne et deux entreprises ivoiriennes dans notre échantillon qui produisent presque exclusivement de la peinture. Créée en 1980, l'entreprise malienne a environ le même âge que l'un de ses concurrents ivoiriens (1979) et est bien plus récente que l'autre (1962). Les trois entreprises sont privées à 100% mais l'entreprise malienne appartient à des investisseurs locaux alors que ce sont des investisseurs étrangers qui possèdent 71% des deux entreprises ivoiriennes. L'entreprise malienne est relativement petite (ventes de 541,5 millions FCFA et 17 employés permanents) comparée à ses concurrents ivoiriens de taille intermédiaire (plus de 3 milliards FCFA de ventes, respectivement, 62 et 105 employés). Aucune de ces entreprises n'exporte.

L'entreprise malienne a une position compétitive précaire sur le marché malien suite à une solide protection nominale (réduction de 33,9% des coûts unitaires) et des subventions au crédit fournisseur (réduction de 26,2% des coûts unitaires) et malgré un manque complet d'avantage comparatif (coûts supérieurs de 35% à la valeur de la production, aux prix de référence). Elle semble pour le moment peu compétitive sur le marché d'exportation ivoirien puisque les coûts dépassent de 30% la valeur de la production à l'exportation. Cette entreprise serait incapable de survivre à une libéralisation importante du commerce ou à l'intégration régionale. C'est dans des domaines tels que l'utilisation d'intrants échangeables, suivis des transports et télécommunications et "autres services" que se situent les problèmes essentiels et c'est donc dans ces domaines qu'on peut procéder aux améliorations. En l'absence d'améliorations importantes, cette activité freine les progrès au Mali et ne survivra pas au niveau des politiques. Les impôts directs nets par unité devraient ressembler davantage à ceux de la seconde entreprise ivoirienne.

Notre échantillon comprend deux entreprises maliennes et trois entreprises ivoiriennes qui produisent essentiellement du tissu imprimé (100%, 98%, 60%, 100% et 44%, respectivement). Les produits secondaires sont des tissus sans impression. Les entreprises maliennes sont nettement plus petites du point de vue ventes (4,1 à 4,5 milliards FCFA contre 20,1, 19,9 et 12,7 milliards FCFA), bien qu'elles aient le même nombre d'employés (796 à 844 employés permanents contre 996, 594 et 1116 employés pour les entreprises ivoiriennes). Les entreprises maliennes ont des parts plus petites à l'exportation (6% et 0% contre 25%, 15% et 21%). Les cinq entreprises sont créées depuis assez longtemps puisque les dates de fondation vont de 1921 pour une entreprise ivoirienne à la fin des années 60 et au début des années 70 pour les autres. Les taux d'utilisation de la capacité semblent élevés. Les parts publiques dans les deux entreprises maliennes ont été diminuées à 20% dans le contexte de la privatisation malienne puisque des investisseurs locaux dans le premier cas et des investisseurs étrangers dans le second cas ont acheté le restant des actions en contrepartie d'incitations fiscales généreuses. La première entreprise ivoirienne est détenue par le secteur public à hauteur de 48% et par des parts étrangères à hauteur de

36% alors que les deux autres sont privées à 100% avec des parts étrangères de 17% et 60%, respectivement.

Notre analyse indique que Mali 2 a un avantage comparatif important et, par conséquent, un bon potentiel à l'exportation. Tel est notamment le cas si nous estimons des distorsions sur les prix de la production en fonction de notre comparaison de prix et, dans ce cas, Mali 1 semble avoir un certain potentiel à l'exportation. Mais Côte d'Ivoire 2 a une meilleure performance et cela est une menace de taille pour les entreprises maliennes qui devront identifier les créneaux de marché plutôt que de lancer une concurrence directe à cette entreprise. Une analyse supplémentaire de la productivité serait nécessaire pour évaluer correctement son efficacité et identifier les domaines d'amélioration. Une attention particulière doit être accordée à l'analyse de deux résultats intéressants : la meilleure performance en général de Côte d'Ivoire 2 et les coûts plus élevés d'intrants et d'investissement de Mali 1 par rapport à Mali 2. Il serait également utile d'étudier séparément la compétitivité pour chaque produit spécifique - filé, fil, tissu, tissu imprimé et confection - si toutefois des données de comptabilité analytique peuvent être obtenues.

Au niveau des politiques, la protection nationale est apparemment minée par la contrebande. Les taux tarifaires semblent trop élevés vu l'avantage comparatif fondamental des entreprises maliennes. Une harmonisation entre les droits tarifaires des intrants et les impôts directs au Mali et par rapport aux concurrents ivoiriens serait également souhaitable pour créer un contexte de concurrence loyale. De fait, ces deux facteurs à eux seuls accroissent les coûts unitaires de 10% (Mali 1) et de presque 15% (Mali 2).

Les deux entreprises de production de carton dans notre échantillon sont privées ; l'entreprise malienne appartient à des investisseurs locaux et l'entreprise ivoirienne est possédée à raison de 87% par des investisseurs étrangers. L'entreprise malienne exporte 21% de sa production alors que la part d'exportation du concurrent ivoirien est de 64%. Elle est bien plus petite que l'entreprise ivoirienne du point de vue ventes (865 millions FCFA comparé à 21,6 milliards FCFA) et de l'emploi (77 employés permanents contre 245). L'utilisation de la capacité est plus faible dans la société malienne (31%) que chez son concurrent (60%).

Les deux entreprises sont proches d'avoir un avantage comparatif puisque les coûts ne dépassent la valeur de la production que de 4% (Mali) et de 5% (Côte d'Ivoire). La consommation d'intrants non échangeables, la productivité de la main-d'œuvre et l'utilisation de la capacité semblent des domaines où l'entreprise malienne pourrait procéder à des améliorations. Du côté des politiques, vu le manque d'accès de cette entreprise à un crédit à faible intérêt et le niveau élevé des taux d'intérêt sur le marché, une réduction se justifierait probablement au niveau des impôts élevés directs et/ou sur les intrants échangeables afin qu'elle puisse réaliser son avantage comparatif. Tel est notamment le cas au vu de la protection nominale limitée qu'elle reçoit (réduction des

coûts unitaires de 6,2%) dont l'effet est insuffisant pour compenser l'impact d'accroissement de coût de 12% entraîné par les autres distorsions de prix.

Nous avons réuni des données pour une entreprise malienne et une entreprise ivoirienne du secteur de l'imprimerie. Les deux ont été créées vers le milieu-fin des années 70.

L'entreprise malienne est bien plus petite que son concurrent du point de vue des ventes (175 millions FCFA contre 2,8 milliards) et de l'emploi (26 employés permanents contre 80). Aucune des deux entreprises n'exporte. L'entreprise malienne utilise 70% de sa capacité de production alors que l'entreprise ivoirienne opère à sa pleine capacité.

L'entreprise malienne n'est pas loin d'avoir un avantage comparatif au niveau de l'imprimerie puisque ses coûts de référence ne dépassent que de 6% la valeur de la production. La protection nationale la rend compétitive sur son marché local, réduisant les coûts unitaires de 17,3%. Si le concurrent ivoirien a un avantage comparatif évident (coûts de référence inférieurs de 4% à la valeur de production), cet avantage est toutefois éliminé par une imposition élevée sur les intrants de sorte à ce que sa compétitivité locale dépendent uniquement de sa protection nationale.

Le coût élevé de l'entretien et des "autres services" mérite une analyse supplémentaire, au même titre que la productivité extrêmement faible de la main-d'œuvre de l'entreprise. Du côté politiques, l'entreprise malienne n'est que modérément affectée par les distorsions de prix bien que l'impact net décourage les exportations, accroissant de plus de 9% leurs coûts unitaires. Des intrants échangeables exonérés d'impôt aux fins de production pour l'exportation seraient une compensation appropriée et il convient de suivre de près la surévaluation du taux de change.

Une entreprise malienne et une entreprise ivoirienne de notre échantillon produisent chacune de la tôle (96% et 93% de leur production totale, respectivement). Ces deux entreprises ont le même âge (1978 et 1982). L'information de notre échantillon est incomplète mais nous savons que la société ivoirienne est presque entièrement aux mains d'investisseurs étrangers privés. L'entreprise malienne n'utilise que la moitié de sa capacité productive avec des ventes légèrement supérieures à un tiers de celles de son concurrent ivoirien et avec la moitié du nombre d'employés permanents. Seule l'entreprise ivoirienne exporte.

L'entreprise malienne de production de tôle a un avantage comparatif important avec des coûts équivalents à moins de 90% de la valeur de production. C'est dû aux faibles intrants et investissements nécessaires et à des barèmes salariaux plus faibles que son concurrent ivoirien. C'est également dû au niveau relativement faible des droits tarifaires sur les impôts et des impôts directs nets et au petit impact de la surévaluation du taux de change. Dans ces conditions, la protection nominale significative qu'elle reçoit sur le marché malien (diminuant les coûts unitaires de 24,8%) est inutile, créant uniquement des profits supplémentaires pour ses propriétaires. L'entreprise malienne semble également

compétitive sur le marché d'exportation. Mais notre analyse des coûts de transport suggère que ce produit n'est pas échangeable au vu du volume qu'il occupe. Dans ces conditions, l'entreprise malienne est "naturellement" protégée des concurrents étrangers mais, en même temps, elle ne peut pas gagner une part plus importante sur le marché d'exportation. Les coûts de transport et la productivité du travail sont les deux domaines qui mériteraient une analyse supplémentaire dans ce cas.

5. CONCLUSIONS SUR LE PLAN DES POLITIQUES

Dans l'ensemble et dans la mesure où les entreprises de l'échantillon sont représentatives du secteur manufacturier du Mali et que le TPN appliqué ne dépasse pas le TPN réel, notre analyse suggère que ce secteur dispose actuellement de très peu d'avantage comparatif. Les seuls produits où les entreprises maliennes ont un avantage comparatif sont le tissu imprimé et la tôle. Mais le Mali est proche d'avoir un avantage comparatif dans cinq autres activités. Ces activités risquent de ne pas être à la hauteur du défi à venir lié à une concurrence plus resserrée suite à une libéralisation plus poussée du commerce et à l'intégration régionale.

Vis-à-vis des entreprises ivoiriennes, principale source de compétition sur les marchés pour les types de biens manufacturiers produits au Mali, la situation est légèrement meilleure puisque les entreprises ivoiriennes ont une performance qui est presque aussi mauvaise. De fait, le Mali a un avantage comparatif environ égal sur le plan de l'huile végétale, de la farine de blé, des tissus imprimés et du carton et un avantage comparatif plus grand pour la production de tôle. L'avantage comparatif du Mali semble résider dans des activités à plus forte utilisation de main-d'œuvre qui tendent à avoir une meilleure performance que les activités à forte utilisation de capitaux et surtout celles à forte utilisation d'intrants. Cela tient essentiellement au faible coût de la main-d'œuvre et malgré la faible productivité de la main-d'œuvre.

Par rapport aux concurrents ivoiriens, les coûts des intrants-matériel des entreprises maliennes ne paraissent pas être systématiquement plus élevés, malgré les coûts de transport plus élevés des intrants. Mais ces coûts sont plus élevés pour certaines activités particulières. Cela exige une analyse particulière car les coefficients des intrants-matériel sont généralement assez rigides à moins qu'il n'y ait du gaspillage suite à une mauvaise supervision ou à un mauvais entretien, pour une gamme de produits donnés. Par ailleurs, les coûts d'investissement tendent à être plus élevés au Mali suite probablement aux faibles taux d'utilisation de la capacité et peut-être à l'adoption de technologies inappropriées à forte utilisation de capitaux. Enfin, les coûts de la main-d'œuvre sont inférieurs au Mali, malgré une productivité de la main-d'œuvre bien plus faible étant donné les salaires extrêmement faibles au Mali. L'écart de productivité de la main-d'œuvre entre ces deux pays est notable et mérite une analyse bien plus approfondie de la productivité.

Malgré leur manque d'avantage comparatif, les entreprises maliennes sont généralement compétitives sur le marché local. Cela est dû presque entièrement à l'importante protection nationale qu'elles reçoivent, protection qui risque de disparaître dans le contexte actuel de la libéralisation du commerce et de l'intégration régionale. Mais pour un grand nombre d'activités, les entreprises ivoiriennes n'ont pas beaucoup de retard et constitueront probablement un défi de taille pour les fabricants maliens, défi que certaines des entreprises maliennes devraient être en mesure de relever. Les entreprises manufacturières maliennes ont peu de capacité à exporter, à l'exception du tissu imprimé. Cette dernière industrie, relativement à forte utilisation de main-d'œuvre, pourrait de fait prospérer dans un contexte de libéralisation accrue du commerce.

A l'exception de la protection nominale, la politique publique semble avoir un impact modéré sur l'accroissement des coûts (environ 8% de la valeur de la production) pour les entreprises manufacturières du Mali. Vu le manque d'avantage comparatif de ces entreprises, cet impact entrave les exportations maliennes et, dans le contexte de la libéralisation du commerce, pourrait également miner leurs efforts de concurrence locale. Une attention doit être accordée à la réduction de la plus importante de ces distorsions, les droits tarifaires pour les intrants, de pair avec une réduction de la protection nominale. La politique du taux de change doit éviter attentivement la surévaluation, seconde source d'accroissement de coût au Mali. Les entreprises maliennes dépendent énormément du crédit-fournisseur sans intérêt, situation qui demande un contrôle constant. La libéralisation financière et l'utilisation accrue d'instruments financiers permettront de faire baisser les taux d'intérêt du marché et, partant, élargiront l'accès des sociétés maliennes à des sources de finances plus formelles.

En ce qui concerne l'amélioration de la performance des entreprises maliennes, il semble que les meilleurs résultats proviendront d'efforts visant à encourager la création ou l'expansion d'activités manufacturières à forte utilisation de main-d'œuvre, peut-être par le biais d'une intégration verticale. Une analyse plus sophistiquée de la productivité est nécessaire mais il semble que la productivité de la main-d'œuvre est un domaine où le Mali pourrait procéder à des améliorations significatives. En général, l'on espère que les entreprises maliennes arrivent à diminuer les inefficacités au fur et à mesure qu'elles se retrouvent dans un climat de concurrence plus vive. Dans la mesure où l'UEMOA renforcera la concurrence régionale, cela pourrait aider à renforcer également l'efficacité. L'impact des coûts de transport sur les prix des intrants, les possibilités d'exportation et la substitution des importations semblent être importants et méritent une analyse plus approfondie. Il est possible que les investissements dans l'infrastructure de transport national ou régional soient rentables pour contrecarrer les effets négatifs liés à la situation enclavée du Mali.

En conclusion, la situation du secteur manufacturier au Mali est préoccupante mais non sans espoir et dépend de la capacité des producteurs locaux à améliorer leur performance et de la capacité de l'Etat à créer un contexte industriel favorable.

Annexe 1 : Equations détaillées pour l'analyse de distorsion

Nous adoptons un indicateur de compétitivité pour un producteur défini comme la différence entre ses coûts unitaires (cu) et ceux de ses concurrents, évalués aux prix du marché :

$$IC = cu^* - cu \quad (1)$$

L'astérisque dénote que les coûts de référence du concurrent et les coûts unitaires sont définis comme une portion de la valeur de la production pour tenir compte des différences de qualité possible entre les produits de chaque concurrents :

$$cu = CT/pQ \quad (2)$$

où CT est le coût total, p est le prix du producteur du bien final et Q est la quantité produite. Si $IC > 0$, le producteur en question produit à un coût plus faible que son concurrent et, par conséquent, il est plus compétitif. Il convient de noter que nous incluons le coût d'opportunité des capitaux propres en coût total et que, par conséquent, quand le coût unitaire est inférieur à 1, cela indique que l'entreprise fait un pur profit. Pour vérifier la comparabilité de ces niveaux, toutes les valeurs sont exprimées en terme de la monnaie du marché de destination. Dans cette étude, nous sommes principalement intéressés par la compétitivité des producteurs maliens sur leurs deux marchés principaux : le marché malien local et le marché d'exportation ivoirien. Vu que le franc CFA est la monnaie de ces deux marchés, toutes les valeurs sont exprimées en francs.

L'indicateur de l'avantage comparatif (IAC) est cette même différence évaluée aux prix de référence (cus), c'est-à-dire sans les distorsions :

$$IAC = cus^* - cus \quad (3)$$

où $cus = CTR/(pwsQ)$, CTR est le coût total au prix de référence et pws est le prix mondial de référence du bien final. Siggel et Cockburn (1995) montrent la supériorité de notre indicateur d'avantage comparatif par rapport au ratio du Coût des Ressources Naturelles utilisé plus couramment. Nous pouvons relier ces deux indicateurs pour montrer que la compétitivité d'une activité dépend aussi bien de son avantage comparatif que de l'impact relatif des distorsions de prix (IDP) sur ses coûts de production :

$$\begin{aligned} IC &= (cus^* - cus) + [(cu^* - cus^*) - (cu - cus)] \\ &= IAC + IDP \quad (4) \end{aligned}$$

Pour isoler le rôle de chacun des nombreux déterminants de la compétitivité, nous décomposons les indicateurs IAC et IDP dans leurs éléments constitutifs. Pour cela, nous commençons par définir les coûts de production unitaires en termes de prix de référence :

$$\begin{aligned} \text{cus} &= \frac{\text{pwsj}A + \text{ws}L + \text{pn}A_n + (\text{rs}+\text{d}) \text{pws}K}{\text{pws}Q} \\ &= \text{pws}j_a + \text{ws} l / \text{pnan} + (\text{rs}+\text{d}) \text{pws}k_k (5) \end{aligned}$$

où :

- $\text{pws}j$ - prix de référence mondial des intrants-matériel échangeables
- A - volume total des intrants-matériel échangeables
- a - volume des intrants-matériel échangeables par unité produite [=A/(pwsQ)]
- pn - indice de prix des intrants-matériel non échangeables
- A_n - volume total des intrants-matériel non échangeables
- a_n - volume des intrants-matériel non échangeables par unité produite [=A_n/(pwsQ)]
- ws - taux de salaire de référence
- L - quantité totale de la main-d'œuvre
- l - quantité de main-d'œuvre par unité produite [=L/(pwsQ)]
- rs - taux d'intérêt de référence
- d - taux moyen d'amortissement des biens totaux
- $\text{pws}k$ - indice du prix mondial de référence des biens d'équipement
- K - volume total du capital
- k - volume du capital par unité produite [=K/(pwsQ)].

Si nous normalisons à présent en unité les indices du prix mondial de référence des intrants échangeables ($\text{pws}j$) et les biens d'équipement ($\text{pws}k$) à l'unité et si nous substituons l'équation (5) à l'équation (3), nous obtenons la définition suivante de l'indicateur IAC :

$$\text{IAC} = (a^* - a) + (\text{ws}^*l^* - \text{wsl}) + (\text{P}^*a_n^* - \text{pnan}) + [(\text{rs}^*+\text{d}^*)k^* - (\text{rs}+\text{d})k] \quad (6)$$

Nous pouvons décomposer davantage cet indicateur pour isoler l'impact du prix et des différences volume/quantité de la manière suivante :

IAC	effet
= (a*-a)	intrants échangeables
pls insert	main-d'œuvre/productivité
	taux de salaire de référence
	intrants non échangeables
	prix non échangeables
	taux d'intérêt de référence
	taux moyen d'amortissement
	productivité du capital(7)

où ***please insert*** indique des moyennes simples des valeurs correspondantes pour le producteur et son concurrent de référence (***pls insert***).

De l'équation (7), nous voyons que l'avantage comparatif dépend de la productivité relative des entreprises au niveau de l'utilisation des intrants-matériel, de la main-d'œuvre et du capital ainsi que du coût d'opportunité de tous les facteurs utilisés.

Voyons à présent la décomposition de notre indicateur de distorsion de prix (IDP). Les distorsions de prix ne sont pas prises en compte dans la théorie traditionnelle de l'avantage comparatif mais lorsque les producteurs se livrent concurrence à des prix de marché et non pas à des prix de référence, ces distorsions peuvent avoir un impact décisif sur la compétitivité. Nous pouvons séparer l'impact total des distorsions en impact des distorsions du prix du bien final (dp) et distorsions des coûts des facteurs (dcf) :

$$\begin{aligned}
 & a \quad b \quad a' \quad b' \\
 cu - cus & = \quad \underline{\textit{please insert}} \\
 & TC = CT \\
 & TCS = CTR \\
 & = dp + dcf
 \end{aligned}$$

où dp et dcf mesurent respectivement les distorsions des prix de la production et du coût des intrants sur les coûts unitaires (monétaires), pls insert CT est la simple moyenne des coûts totaux du prix de référence et du prix de marché $((CT+CTR)/2)$ et insert IV est la simple moyenne (de l'inverse) des valeurs des prix de référence et prix de marché de la production

please insert

Les prix du bien final sont affectés par la protection nominale et les distorsions du taux de change dont nous pouvons séparer les effets. Par conséquent, le prix de marché du bien final (p) est égal à son cours sur le marché mondial (p_w) multiplié par le taux de protection nominale (TPN) :

$$p = p_w (1+TPN) \quad (9)$$

Nous adoptons l'hypothèse d'un petit pays où les prix sont déterminés sur le marché mondial et convertis en monnaie locale en utilisant le taux de change. Si le taux de change est surévalué, les prix mondiaux en monnaie locale doivent être diminués par le taux de surévaluation du taux de change (TSC) pour les exprimer en prix de référence :

$$p_w = p_{ws}/(1+TSC) \quad (10)$$

En utilisant ces relations, nous pouvons reformuler les distorsions du prix du bien final (dp) de sorte à séparer l'impact de la protection nominale (dpp) et la distorsion du taux de change (dtc) :

$$dp = \frac{a}{b} - \frac{a'b'}{b^2}$$

$$REO = TSC$$

$$NRP = TPN$$

$$TC = CT$$

$$= dtc + dpp$$

Pour isoler les impacts des différents types des distorsions des coûts des facteurs, nous devons définir d'abord les coûts totaux aux prix de marché :

$$CT = p_j A + wL + pnA_n + (r+d)p_k K \quad (11)$$

où

- w - taux salarial de marché
- r - taux d'intérêt de marché
- d - taux d'amortissement moyen de marché.

De la même manière que pour le bien final, les prix des intrants échangeables et des biens d'équipement sont affectés par deux types de distorsions : la protection nominale et le mauvais alignement du taux de change. Par conséquent, nous avons :

$$p_j = p_{wj}(1+TPN_j) \quad (12)$$

conséquent, nous avons :

$$p_j = p_{wj}(1+TPN_j) \quad (12)$$

$$p_k = p_{wk}(1+TPN_k) \quad (13)$$

et :

$$p_{wj} = p_{wsj}/(1+TSC) \quad (14)$$

$$p_{wk} = [(\pm w_{sk})/(1+TSC)] + (1-\pm)p_{wsk} \quad (15)$$

où \pm -représente la part des biens échangeables (machinerie, équipement, etc.) et $(1-\pm)$, la part des biens non échangeables (terrains, immeubles, etc.). Nous supposons que les intrants et les biens non échangeables sont sans distorsions (mesurables de manière exacte) lorsque les taux salariaux et d'intérêt sont déformés.

A présent, nous pouvons substituer les équations (5) et (12) en expression de distorsion des coûts de facteur dans l'équation (8) pour isoler les impacts des éléments suivants : protection nominale des intrants échangeables (dp_j), distorsion du taux de change sur le coût des intrants échangeables et des biens d'équipement (dt_{jc} et dt_{ke}), distorsion des taux salariaux (ds), protection nominale des biens d'équipement (dp_k), distorsion du taux d'intérêt (di) et distorsion du taux d'amortissement (da) :

$$a \quad b \quad - \quad a'b'$$

dcf = please insert

REO = TSC

NRP = TPN

IV = IV

distorsion des prix intrants-matériel (dpj)

distorsion du taux de change et des intrants-matériel (dtjc)

distorsion du taux salarial (ds)

distorsion du prix des biens d'équipement (dpk)

distorsion du taux de change et des biens d'équipement (dtke)

distorsion du taux d'intérêt (di)

distorsion du prix des intrants-matériel (da)

= dpj + dtjc + ds / dpk + dtke + di + da (16)

A présent, nous pouvons reformuler l'équation pour notre mesure de distorsion de prix, l'équation (h) combinant les différents effets de la distorsion du taux de change en impact net des distorsions du taux de change (dc) :

$$cu-cus = dp + dcf$$

$$= dpp + dpj + ds + dpk + di + (dte+dtjc+dtke)$$

$$= dpp + dpj + ds + dpk + di + dc \quad (17)$$

Aussi, notre indicateur de l'effet compétitif des distorsions de prix (IDP) peut être reformulé de la manière suivante :

$$IDP = (dpp^*-dpp) + (dp^*j-dpj) + (ds^*-ds) + (dp^*k-dpk) + (di^*-di) + (dc^*-dc) \quad (18)$$

Module du coût de transport

Les données sur les coûts de transport fournies par l'entreprise ne concernent que les coûts financés directement par l'entreprise. Par conséquent, une entreprise qui vend à un

intermédiaire à la sortie de l'usine pourrait avoir des coûts qui semblent faibles, d'une manière artificielle. Ce qui nous intéresse, c'est le coût de la production d'un bien et le coût pour transporter ce bien sur le marché. Même si les entreprises maliennes réussissent à produire des biens à des coûts plus faibles dans leurs usines, si les coûts de transport pour amener leurs produits sur le marché ivoirien sont élevés, cela risque de rendre ces entreprises non compétitives. Mais il est difficile d'estimer les coûts de transport, y compris les nombreux frais de transit formels et informels. Dans notre analyse principale, nous avons choisi d'exclure une analyse approfondie et avons préféré utiliser simplement les coûts de transport signalés par les entreprises.

Mais nous avons inclus un module séparé des coûts de transport dans notre analyse. Nous cherchons surtout à voir dans quelle mesure les coûts de transport accroissent les coûts des intrants échangeables et diminuent les prix à la production dans un pays enclavé comme le Mali, par rapport à la Côte d'Ivoire. Nous supposons que les prix à la consommation de ces biens échangeables sont égaux aux cours mondiaux plus les coûts de transport vers le marché. Aussi, les prix à la consommation au Mali seront plus élevés qu'en Côte d'Ivoire par le montant de coûts de transport supplémentaires nécessaires pour amener le produit au Mali. Les coûts de transport routiers de la Côte d'Ivoire au Mali sont estimés à 43 FCFA par tonne-kilomètre.

En utilisant ce taux (tct), les estimations de l'intrant (kgj) et le poids de la production (kgi) ainsi que la distance allant d'Abidjan (port principal de la Côte d'Ivoire) jusqu'au producteur (km), nous avons estimé, pour chaque producteur dans notre échantillon malien, la part des coûts des intrants attribuables aux coûts de transport supplémentaires par les producteurs du Mali :

$$tcj = [tct * km * (\sum j) kgj$$

de la Côte d'Ivoire) jusqu'au producteur (km), nous avons estimé, pour chaque producteur dans notre échantillon malien, la part des coûts des intrants attribuables aux coûts de transport supplémentaires par les producteurs du Mali :

$$tcj = [tct * km * (\sum j) kgj] / pQ$$

Ces coûts sont déjà inclus à notre analyse principale puisque les prix des intrants au Mali incluent les coûts de transport nécessaires pour les apporter au Mali. Nous séparons simplement ces coûts pour les analyser séparément.

Les producteurs maliens sont également affectés par les coûts de transport lorsqu'ils cherchent à exporter. Si nous supposons que les prix des biens échangeables sont plus faibles en Côte d'Ivoire (située plus haut que le Mali) à hauteur des coûts de transport nécessaires pour amener ces produits sur le marché malien, les producteurs maliens

touchent un prix plus faible pour leurs exportations, comparé à leurs ventes locales. En outre, ils doivent couvrir les coûts de transport nécessaires pour exporter leurs produits. Par conséquent, la valeur des exportations maliennes est inférieure à la valeur de la même production vendue localement à raison de deux fois les coûts de transport entre le Mali et la Côte d'Ivoire. Nous pouvons calculer cet effet du coût des transports pour les exportations de la manière suivante :

$$tci = cuc - cu = [CT/(pQ - 2 * tct * km * kgi)] - (CT/pQ)$$

où cuc représente les coûts unitaires du Mali corrigés pour tenir compte de l'impact des coûts de transport sur la valeur de la production. Ce coût de transport de l'exportation n'est pas inclus dans notre analyse principale car il ne peut être envisagé qu'au titre d'une estimation approximative. Par conséquent, nous devons ajuster ce coût à l'estimation des coûts unitaires à l'exportation pour obtenir la valeur corrigée du coût unitaire (cuc).

Cette analyse comporte trois limitations importantes. Premièrement, l'hypothèse selon laquelle les prix des biens échangeables au Mali sont systématiquement supérieurs à ceux de la Côte d'Ivoire à raison des coûts de transport routier entre les deux pays et quelque peu erronés et devraient être considérés simplement comme une approximation des coûts de transport. Une analyse plus approfondie est nécessaire. Deuxièmement, cette estimation ne tient pas compte des retards, des pots-de-vin et autres frais lors du transport des produits d'un marché à un autre. Troisièmement, les données disponibles sur les poids des intrants et de la production ne sont pas toujours fiables. Pour toutes ces raisons, nous avons gardé le module du coût des transports séparé du reste de l'analyse. Dans la mesure où l'approche et les données sont fiables, les coûts unitaires maliens pour les ventes au Mali seraient plus importants que ceux signalés, à raison de tci.

Annexe 2 : Tableaux

Les tableaux suivants présentent, avec légèrement plus de détail, les principaux résultats de l'étude.

Tableau A1 : Droits et recettes tarifaires - Mali (1995)

Recettes recouvrées	Nombre de lignes tarifaires	Valeur des importations	Part des importations	Taux tarifaire appliqué (moyenne pondérée)
------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	-----------------------------	-----------------------------------------------------

(valeurs en millions FCFA)

Economie entière

1. Par origine

Agriculture

Industrie

Mine

Total

2. Par destination

Biens d'équipement

Biens de consommation

Biens intermédiaires

Total

3. Secteur manufacturier

Industries métalliques de base

Chimie, pétrole, charbon

Alimentation, boissons et tabac

Non métal. minéraux

Autres produits manufacturiers

Papier, imprimerie

Textile, cuir

Bois, liège

Produits en métal, machinerie

Total

4. Industrie alimentaire

Boissons

Transformation alimentaire

Tabac

Total

5. Textile et cuir

Habillement

Chaussures

Produits en cuir

Textile

Total

6. Bois et papier

Produits en papier

Imprimerie, publication

Bois, liège et produits

Meubles en bois

Total

7. Produits chimiques

Autres produits chimiques

Produits de pétrole et de charbon

Raffineries de pétrole

Produits en plastique

Produits en caoutchouc

Industrie chimique

Total

8. Produits minéraux non métalliques

Produits en céramique

Produits en verre

Autres produits min. non mét.

9. Métal et machinerie

Machinerie électrique

Cuivre et fer

Non ferreux

Autres produits manufacturiers

Equipement scientifique

Equipement de transport

Produits en métal

Machinerie non électrique

Total

10. Branches de l'agriculture

1. Agriculture traditionnelle

2. Riz

3. Agriculture industrielle

4. Coton

5. Bétail, pêche

6. Foresterie

Total

Tableau A2 : Droits et recettes tarifaires - Côte d'Ivoire (1995)

Recettes recouvrées	Nombre de lignes tarifaires	Valeur des importations	Part des importations	Taux tarifaire appliqué (moyenne pondérée)
------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	-----------------------------	-----------------------------------------------------

(valeurs en millions FCFA)

Economie entière

1. Par origine

Agriculture

Industrie

Mine

Total

2. Par destination

Biens d'équipement

Biens de consommation

Biens intermédiaires

Total

3. Secteur manufacturier

Industries métalliques de base

Chimie, pétrole, charbon

Alimentation, boissons et tabac

Non métal. minéraux

Autres produits manufacturiers

Papier, imprimerie

Textile, cuir

Bois, liège

Produits en métal, machinerie

Total

4. Industrie alimentaire

Boissons

Transformation alimentaire

Tabac

Total

5. Textile et cuir

Habillement

Chaussures

Produits en cuir

Textile

Total

6. Bois et papier

Produits en papier

Imprimerie, publication

Bois, liège et produits

Meubles en bois

Total

7. Produits chimiques

Autres produits chimiques

Produits de pétrole et de charbon

Raffineries de pétrole

Produits en plastique

Produits en caoutchouc

Industrie chimique

Total

8. Produits minéraux non métalliques

Produits en céramique

Produits en verre

Autres produits min. non mét.

9. Métal et machinerie

Machinerie électrique

Cuivre et fer

Non ferreux

Autres produits manufacturiers

Équipement scientifique

Équipement de transport

Produits en métal

Machinerie non électrique

Total

Tableau A3 : Taux de protection nominale

Mali		Côte d'Ivoire	
Officiel	Appliqué	Réel	Officiel

1. PRODUITS ALIMENTAIRES

Sucre

Cigarettes

Huile végétale raffinée

Confiserie

Alcool

Boissons gazeuses

Bière

Lait

Farine

Riz

Fruits en boîte

Bouillon

Pâtes

2. TEXTILES

Tissu imprimé

Fil

Cuir

3. PRODUITS CHIMIQUES

Blanchissage

Sacs en plastique

Produits en plastique

Chaussures en plastique

Savon

Peinture

Piles

Allumettes

4. PRODUITS LIGNEUX

Carton

Papeterie

Meubles en bois

5. PRODUITS MINERAUX

Carrelage

6. PRODUITS EN METAL

Articles ménagers en métal

Tôle

Clous

Récipients

Tableau A4 : Taux de protection effective (en pourcentage) - Mali 1995

Branche	TPN moyen	Imposition moyenne	TPE Corden simple	Autres TPE	
				BalassaCorden	Balassa sophist.
		intrans			

Agriculture traditionnelle

Agriculture industrielle

Riz

Coton

Foresterie

Bétail et pêche

Secteur minier

Alimentation et boissons

Textiles

Autres produits manufacturiers

Tableau A5 : Taux de protection effective (en pourcentage) - Côte d'Ivoire 1995

Branche	TPN moyen	Imposition moyenne	TPE Corden	Autres TPE	
				Balassa	CordenBalassa
sophist.		intrant	simple	simple	sophist.
Agriculture traditionnelle					
Agriculture d'exportation					
Foresterie					
Pêcherie					
Secteur minier					
Transformation céréales					
Transformation viande/poisson/café/chocolat					
Boissons					
Produits huile végétale					
Produits laitiers/fruit/légumes					

Textiles et habillement

Cuir et chaussures

Transformation du bois

Pétrole raffiné

Industries du caoutchouc

Matériel de construction

Industries du métal

Machinerie

Equipement de transport

Papier et imprimerie

Tableau A6 :

Catégorie	Part de consommation	Taxe moyenne implicite à la consommation		
		Taux officiel (moyenne simple)	Taux officiel (moyenne pondérée)	Taux appliqué (moyenne pondérée)

Alimentation

Habillement

Autres (meubles, appareils ménagers, livres)

Pétrole

Médicaments

Total

Tableau A7 : Description de l'échantillon

Produit	Pays	Date	Part	Part	Taux	Capitaux	Ventes
Employés		Exportations	privée	étrangère	d'utilisation	propres	(millions
	de		(%)	(ville)	produits		
	permanents	création	(%)	(%)	de la capacité	(millions	FCFA)
					FCFA)		

1. Huile végétale

Mali 1

oil = huile

et dérivés

Mali 2

soap = savon

Côte d'Ivoire 1

animal feed =

nourriture pour

animaux

2. Farine de blé

3. Confiserie

4. Sacs en plastique

5. Chaussures en plastique

6. Peinture

7. Tissu imprimé

8. Carton

9. Imprimerie

10. Tôle

Nous ne présentons que la baisse simulée des taux tarifaires car les effets de la valeur de l'importation sont uniformément inférieurs à 1,5% et, par conséquent, les recettes tarifaires varient plus ou moins dans la même proportion que les barèmes tarifaires.

Voir Cockburn et Dostie (1994) pour une description de l'approche et du logiciel utilisés.

Voir Cockburn et Siggel (1995) et Siggel et Cockburn (1995) pour une présentation détaillée.

Des comparaisons de prix ont également été faites pour le savon, principal dérivé de l'huile végétale. Cette analyse indique que les droits appliqués au savon (36%) surestiment la véritable distorsion de prix qui en résulte (environ 18,8%).

Vu que le taux d'intérêt de référence pour les investissements se situe davantage dans le long terme, la différence escomptée dans l'inflation est prise de sorte à être égale à la différence effective moyenne pendant la période de 1990 à 1995.

Les résultats pour le tissu imprimé sont obtenus en utilisant des comparaisons directes de prix. Avec les TPN appliqués plus élevés, la valeur de production de référence et les coûts unitaires monétaires de référence sont 20% plus élevés pour les entreprises maliennes et 8% plus élevés pour les entreprises ivoiriennes. Par conséquent, seule une des deux entreprises maliennes a un (léger) avantage comparatif en tant que coût unitaire de référence. Vu l'importance de la contrebande de textile au Mali, nous préférons utiliser les TPN calculés sur la base des comparaisons de prix direct.

Notons que Ivoire 1, 2 et 4 produisent surtout de l'huile (72,5%, 55% et 58%, respectivement, de la production totale) alors qu'Ivoire 3 produit principalement du savon (51%).

Nous avons simplement calculé les coûts de transport supplémentaires des intrants au Mali comme étant le produit du poids des intrants, le coût des transports routiers au Mali par tonne/km et la distance du port d'Abidjan à Bamako.

A strictement parlé, les impôts directs ne sont pas forcément des distorsions puisqu'un taux d'imposition direct "normal" est simplement un paiement en contrepartie de services publics. Mais pour éviter de faire une estimation subjective de ces taux "normaux" et pour mesurer l'impact général des impôts directs pour les producteurs maliens opposés aux producteurs ivoiriens, nous avons traité tous les impôts directs comme des distorsions.

Les caractéristiques principales des entreprises de notre échantillon sont présentées sur le Tableau A7 en Annexe 2.

Tout au long de notre méthodologie, lorsque nous décomposons une différence multiplicative de la forme $(ab-ab^*)$, *nous utilisons des simples moyennes de chaque

variable pour les deux producteurs pour évaluer l'impact de la différence dans l'autre variable :

please insert

où $a = (a+a^*)/2$ et $b = (b+b^*)/2$. Voici certaines autres techniques de décomposition algébriques :

$$\begin{aligned}
 ab - a^*b^* &= a(b-b^*) + (a-a^*)b^* \\
 &= a^*(b-b^*) + (a-a^*)b \\
 &= a(b-b^*) + (a-a^*)b + (a-a^*)(b-b^*) \\
 &= a^*(b-b^*) + (a-a^*)b^* + (a-a^*)(b-b^*)
 \end{aligned}$$

En utilisant de simples moyennes, nous évitons de choisir arbitrairement la valeur de la variable pour l'un ou l'autre concurrent pour évaluer l'impact d'une différence donnée et de termes d'interaction complexes tout en vérifiant la symétrie de nos résultats lorsque nous adoptons le point de vue du producteur ou du concurrent. Dans la décomposition particulièrement compliquée qui suit, nous identifions les volets "a" et "b".

Notons que, comme ses prédécesseurs dans l'analyse de l'avantage comparatif, ces moyennes simples sont adoptées avec l'objectif de choisir arbitrairement, d'utiliser les valeurs de prix de référence ou de prix de marché afin de mesurer l'impact d'une distorsion donnée.

Ó—é
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)
(0)))(0)

RÉFÉRENCES

BALDWIN, R.E. (1991), "Measuring the Effects of Nontariff Trade-Distorting Policies", chapitre 2 dans J. de Melo et A.Sapir (eds)., Trade Theory and Economic Reform : North, South and East, Basil Blackwell, 25-43.

BHAGWATI, J. (1994), "Free Trade: Old and New Challenges", The Economic Journal, vol. 104, mars, 231-246.

BUCKLEY, P.J., C.L. PASS et PRESCOTT (1992), Servicing International Markets: Competitive Strategies of Firms, Blackwell, Oxford, chap.1-3, page 1 à 61.

COCKBURN, J. et B. DOSTIE (1994), "Méthodologie et programme informatique pour l'analyse globale de la protection effective", fiche technique numéro 5, Réseau sur les politiques industrielles, CODESRIA, Sénégal, 1994.

COCKBURN et D.NJINKEU (1993), Calcul et interprétation des indicateurs d'incitation économique et de l'avantage comparatif. Volume II: JAVINAC - Manuel d'utilisation, 54 pages plus annexes.

COCKBURN, J. et E. SIGGEL (1995), "Une méthodologie d'analyse de la compétitivité", fiche technique numéro 6, Réseau sur les politiques industrielles, CODESRIA, Sénégal, 1995.

COULIBALY, M. (1994), "L'efficacité des incitations à l'industrie au Mali", CERES-CODESRIA, Bamako, Mali.

DECALUWÉ, B. et Y.D. LEE (1984), "Procédures pour l'estimation des taux de protection effectifs dans les matrices entrées-sorties", L'Actualité économique, vol. 60, numéro 2, juin 1984, page 254-261.

DEVARAJAN, S. (1997), "Real Exchange Rate Misalignment in the CFA Zone", Journal of African Economies, vol.6, Numéro 1, page 35-53.

DORNBUSCH, R. (1995), "The Case for Trade Liberalization in Developing Countries", chapitre 11, dans P. King (ed.), International Economics and International Economic Policy:A reader, deuxième édition, McGraw-Hill, New York, 212-229.

FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL (1997), International Financial Statistics - 1997, Washington, D.C.

FEENSTRA, R.C. (1995), "Estimating the Effects of Trade Policy", NBER Working Paper numéro 5051, Bureau national de la recherche économique, Cambridge, mars 1-58.

HARMSSEN, R. et A. SUBRAMANIAN (1995), "Economic Implications of the Uruguay Round", World Economic and Financial Surveys, Fonds monétaire international, Washington, D.C., 1-31.

KRUGMAN, P.R. (1990), "Is Free Trade Passé?", chapitre 7 dans P.King (ed), International Economics and International Economic Policy: A Reader, première édition, McGraw-Hill, New York, 91-107.

LAIRD, S. et A. YEATS (1990), "Quantitative Approaches to Trade-Barrier Analysis", chapitre 2, The MacMillan Press Ltd, 15-301.

MARKUSEN, J.R. (1992), "Productivité, compétitivité, performance commerciale et revenu réel: le lien entre quatre concepts", Conseil économique du Canada, Ottawa, 1-12.

McFETRIDGE, D.G. (1995), "La compétitivité: Notions et mesures", Document hors-série numéro 5, Industrie Canada, Ottawa, avril, 1-45.

PORTER, M.E. (1985), "Competitive Advantage", Free Press Harvard Business Review, New-York

PORTER, M.E. (1990), "The competitive advantage of Nations", Harvard Business Review, numéro 2, mars-avril, 73-93.

PRITCHETT, L. et G.SETHI (1993), "Tariff Rates, Tariff Revenue and Tariff Reform: Some New Facts", Policy Research Working Paper 1143, Banque mondiale, Washington, D.C.

RODRIK, D. (1995), "The limits of Trade Policy Reform in Developing Countries", chapitre 12 dans P. King (ed), International Economics and International Economic Policy: A reader, deuxième édition, McGraw-Hill, New York, 231-247.

SIGGEL, E. (1997), "Les concepts, indicateurs et sources de la compétitivité : une revue de la littérature", Réseau de recherches sur les politiques industrielles en Afrique, CODESRIA, Dakar.

SIGGEL.E. et J. COCKBURN (1995), "International Competitiveness and its Sources: A Method of Development Policy Analysis", Université Concordia, Département d'Economie, document de discussion 9517.

SIGGEL, E., J. COCKBURN et P. DANSEREAU (1993), Calcul et interprétation des indicateurs d'incitation économique et d'avantage comparatif, Volume I: Méthodologie.

STRYKER, J.D. et al. (1987), "Incentive System and Economic Policy Reform in Mali", AIRD, Somerville, juin.

SWANN, P. et M. TAGHAVI (1992), "Measuring Price and Quality Competitiveness", Avebury, chapitre 1-3, 3-17.

WORLD ECONOMIC FORUM (1995), The World Competitiveness Report 1995, Institut international du développement de la gestion, Genève.